

# علم النفس في حياتنا اليومية

سيرة  
شيخاني

دار الافاق الجديدة

بيروت

الطبعة  
السادسة

0003064



Bibliotheca Alexandrina



سمير شيخاني

# علم النفس في حياتنا اليومية

منشورات دار الأفاق الجديدة بيروت





## تمهيد



## علم النفس في حياتنا اليومية

### ( دراسات واختبارات نفسية )

كل واحد منا بإمكانه أن يغير حياته بنفسه !

وهذا الكتاب الذي بين يديك ، ايها القارئ العزيز ، يكشف لك سر الحياة السعيدة بفضل الأساليب المحددة التي يمكن لمفتاحك الى ذاتك الداخلية أن يفتح مستودعا كبيرا من القوة الخلاقة ... قوة لم تكن قط تتوقع انها موجودة في داخلك .

وهو ، الى ذلك ، يريك كيف تعتمد على هذه القوة الخلاقة العجيبة حقا لكي تحصل على اكثر ما ترغب فيه في هذه الحياة .

فالى الذين يودون البحث عن التنمية الذاتية هذه الفصول التي تمنحنا القوة الشاملة ، وتفتح في وعينا مناطق مجهولة ، وتكشف لنا اسراراً لم نكن لنحلم بها من قبل .

وبعد ، هذا الكتاب هو حصيلة مطالعات كثيرة في عدد غير قليل من المجالات العلمية المتخصصة باللغتين الانكليزية والفرنسية ، فضلا عن الاعتماد على ابحاث وفصول خاصة من كتابين بالانكليزية هما ، كتاب :

Your Key to Happiness

Harold Sherman

لمؤلفه :

Your Way to Popularity & Personal Power

وكتاب :

James Bender and Lee Graham

لمؤلفيه :



## كن جميلاً تر الوجود جميلاً

الحياة جميلة ! كن جميلاً تر الوجود جميلاً . فالبعض يصنعون مما بين ايديهم البؤس ، والبعض الآخر يصنعون السعادة . فلم لا تكون انت من الفئة الثانية ؟ هل هناك وصفات وارشادات لذلك ؟ اجل ، بالطبع .. ولنقل بالحري ، ان هناك قواعد للحياة ، وهذه بعضها .

ابداً بطرد المصائب الخيالية من تفكيرك ، هذه المصائب التي لم توجد قط ، وتلك التي لم يعد لها اي وجود ، وتلك التي ليس لها بعد اي وجود .. عش في الحاضر !...

هل صادفتك متاعب ؟ هل عاكستك الاقدار ؟ انا افرض ذلك جدلاً ، ولكن من منا لم يخنه الحظ ؟ ما الفائدة من اجترار كل ذلك ؟ فما فات ساءت ، ولا يجدي نفعاً البكاء على الماضي . تذكر كيف تنسى ، وحذار من التطرف في التكهن مما سيحدث في المستقبل من مأس . فالمستقبل سيختلف تماماً عما نتصوره نحن اليوم ، وتذكر كذلك ان تتحاشى استباق الاحداث .

كن جميلاً تر الوجود جميلاً .. ستقول ان ذلك لا يتوقف عليك ... بل ، ان ذلك لا يتوقف الا عليك . فاذا شعرت بالعبوس يسيطر عليك اهزأ من نفسك بنفسك ! اضحك ، فاعلماء النفس الحديثون يقولون ان المرء ينبغي ان يتحلى بخفة الروح والمرح ، اي ان يكون قادراً على الضحك من نفسه ، ومن متاعبه ، ومن مشاكله الخاصة . وعندها يسهل حمل هذه المتاعب والمشاكل .

يقول الفيلسوف سبينوزا : انا لست سعيدا لانني اتدفا . ولكن لانني سعيد ، اتدفا .. سعادتك او شقاؤك لا تصنعهما حالة ما ، بل طريقتك في معالجة هذه الحالة ، او تحمّلها ، هي التي تصنعهما .

اثنان في طائرة تحلق في المحيط ، احدهما يفكر في الاخطار الممكنة الوقوع ، والمحركات التي يمكن ان تتوقف وفي الحريق الذي يحتمل ان يشب بين لحظة ولحظة وهي معلقة في الفضاء ، وفي الزوابع التي يمكن ان تقصف هذا الطائر الجبار . ان هذا المسافر انما يقوم برحلة مضنية ، مخيفة . اما الآخر الذي يستمتع بالمناظر التي تتجلى امامه من النافذة بجوار مقعده ، فينعم برؤية السحب ويسترخي في مكانه ، متحدثا الى جاره او جارته ، او يتشّشى قليلا في الطائرة محاولا زيارة غرفة الملاحين ، هذا المسافر يقضي يوما ممتعا ، مريحا . حالتان متشابهتان تماما ، وطريقتان مختلفتان في مجابهتهما ، او محاولة عيشهما .

ثق بنفسك !... اذا رددت ان الظروف اقوى منك ، ولا يسعك ان تفعل شيئا ، فانتك في الواقع لن تستطيع ان تفعل شيئا . ولكنك اذا قلت لنفسك : « انا لم اوفق في هذا العمل حتى الان ، ولكنني اعرف العلة ، وساعمل على تلافيها ومعالجتها » ، فانتك عندئذ تقف على عتبة النجاح . ففي حياة كل امرئ خيرة تدعى الارادة ... وذو الارادة لا يعرف معنى المستحيل .

كان احد الجنود في بادئ امره يخطئ في اصابة الهدف . وكان يردد امام الضابط : « بنديتي غير صالحة » .

فيجيبه الضابط : « لا ، فلبنديتي صالحة ، ولكن انت لا تجيد استعمالها ! »

الحياة بالنسبة الى كل واحد منا اداة صالحة كفاية ، ولكن ينبغي للمرء ان يريد شيئا ويحسن استعماله .

قرأت مؤخرا هذه الوصايا التي وضعها احد علماء النفس الاوروبيين  
لمساعدة المرء على تذوق الحياة ، والاستمتاع بالسعادة التي يعتقد الكثيرون  
نها بعيدة المنال :

— عش عيشة معقولة وخذ اكبر قسط من الراحة ، وكل جيدا .

— ليكن لك هدف في الحياة ، ولكن اعمل على ان يكون هدفك بعيدا  
البعد كله عن الطمع . ولتكن فلسفتك في الحياة التعاون مع الجماعة .

— تقبل الحياة على علانها حتى ولو كانت على غير ما تريد وتنتهي .

— لا تعط الامور من الاهمية اكثر مما تستحق ، ولا تدع الاخفاق  
يثبط همتك ، واحصرص دائما على ان تشجع نفسك بنفسك في المحن  
والملمات .

— لا تلتكأ في قراراتك ، وتحمل برضى عواقب هذه القرارات ، مهما  
تكن النتائج دون خوف او وجل .

— عش في الحاضر ، ولا تدع افئتك يتعدى نطاق الاربعة والعشرين  
ساعة قائلا : « ان مات مات ، وان كل ما هو آت آت ، ولا يعطيه الا  
الله وحده . »

— تعلم الضحك ، وروض نفسك على المرح ، واعلم ان اسخف خلق  
الله من يحاول حمل اثقال العالم جميعا على كتفيه .

— لا تدع المناسبات السعيدة المرحلة التي تستطيع ان تنهل منها  
ما تشاء من الانشراح تفوتك ، صب اهتمامك على بعض انواع التسلية ،  
واهتم بعملك دون ان تنتظر من هذا العمل ان يخلق لك المتعة والرغبة  
فيـه .

— بسط حياتك ما وسعك التبسيط ، وابعد عنها كل زائد تافه .

— تعود أن تكون نشيطا ، ورجلا عمليا . فإذا لم تسر الأمور حسبها  
تستهي ، فلا تجلس مكتوف اليدين ، بل اعمل اي شيء ... تنزه ، اشتغل  
في حديقتك ، انشر الخشب ، اغسل جواربك ، اقرأ .. قم بعمل ما مهما  
يكن ، ولا تجلس بلا حركة .

— كن في حياتك واعمالك اليومية عنوان المرح وظلو البال من جميع  
المشاغل الثانوية التي لا طائل تحتها .

واخيرا كن جميلا تر الوجود جميلا !

## تجنب الوسواس

بالرغم من امتقارنا الى احصاءات للوفيات بسبب الوسواس ، فان هناك فريقا من الاطباء وعلماء النفس الاخصائيين يؤكد ان الوسواس تفتك بالناس فتكا ذريعا ، يكاد لا يقل عن فتك الامراض او الحروب . فالصلة بين الفكر والجسم البشريين وثيقة ومعقدة ومركبة بحيث يمكن القول ، دونها حرج ، ان الوسواس تؤثر تأثيرا سيئا في الشخصية .

فاذا صح تشبيه الجسم الانساني بآلة ميكانيكية ، فان الفكر يكون بمثابة المهندس او الاخصائي الفني الذي يعنى بالمحافظة على اجزاء هذه الآلة المختلفة ، ويصلح الخلل الذي يطرا عليها .

يكون المرء في اثناء النوم في حالة اللاوعي ، فتنقطع حواسه كلها عن العالم الخارجي ، ولا يبقى لها اية صلة به . ومع هذا تظل الحياة في سرها الطبيعي . فالقلب لا ينفك ينبض ، والرئتان تستهران في القيام بوظيفتهما العادية ، والجهاز الهضمي وسائر اجهزة الجسم تواصل في حالة الرقاد وظائفها كالمعتاد بكل دقة وانتظام .

على ان ثمة اناسا تختلف طبيعتهم عن طبيعة سائر البشر ، وهم الفئة الصغرى . تراهم ، وهم نيام ، يمشون او يتحدثون او يأتون اعبالا لا يجروون على القيام بها في النهار . ويستيقظون في الصباح وقد نسوا كل ما مر في الليل ، وتعود حياتهم الى مجراها الطبيعي كان لم يحدث شيء يمرقل هذا المجرى .

والعقل الواعي هو المشرف على حركاتنا او اعمالنا في حالة الرقاد .  
واذا كان العقل الواعي هو الذي يولي علينا ارادته ويجعلنا نفعل ما يريد  
هو ساعة يشاء ، فان العقل الباطن هو الذي يأتي بالقوة اللازمة لذلك .  
وقد درست ظواهر هذه القوة الخارجية دراسة عميقة وصحيحة حتى بات  
من الممكن الجزم بأن الوسواس تعمل اعمالها التهديمية على يد العقل  
الباطن .

### تأثير العقل الباطن

والمعروف ان العقل الباطن هو الذي ينظم المواد الكيماوية المنتشرة  
في الجسم البشري ويتولى توزيعها ، ويقع تحت رقابته واشرافه القلب  
ودقائعه ، والدورة الدموية ، والتنفس ، والهضم ، وسائر الاعمال البدنية  
الخارجة من ارادتنا .

ولما كان الدم هو اساس الغذاء العضوي ومطهر الجسم من الادران  
الضارة والجراثيم الفتاكة ، فان كان خلل يطرأ على تركيب الدم الكيماوي  
يجر حتما الى شلل الدورة الغذائية ، وبالتالي الجسم البشري نظرا لاهمية  
التغذية . وهذا كله ينجم عن الوسواس .

فالوسواس اذن لها اكبر تأثير في الجهاز العصبي ، فهي تغير في  
تركيب الدم ، وتعطل افرازات الغدد ، فيختل توازن الجسم بكامله . وليس  
هذا مجرد افتراض ، ولكنه حقيقة راهنة اثبتتها التجارب والاختبارات  
العلمية الحديثة . ولا يخفى ان ضحايا الخوف والامراض الكثيرة الناجمة  
عنه لا يحصرها عد .

### امثلة ناطقة

من ذلك ان رجلا كان يعتقد خطأ انه محكوم عليه بالاعدام ، لسم  
يستطيع التخلص من هذه الفكرة الهدامة ، ففضى خوفا بعد مدة قصيرة ...



واعتقدت امرأة خطأ ان الطبيب فقد كل امل بشفاؤها من مرضها ، فادى ذلك الى الاضرار باختلاف اعضاء جسمها ، وتوهيت انه قال لها ان منيتها ستعاجلها بعد ستة اشهر ، فلم تلبث ان قضت نحبها بعد ستة اشهر .

وتدل الاعمال البسيطة التي نقوم بها كل يوم على صحة تأثير العقل الباطن في الجسم . خذ مثلا قطعة من الليبون الحامض واغرك أسنانك بها ، فاذا وقمت عينك حينئذ على شخص وقف امامك وهو يحك بظفره عضوا من اعضائه ، تشعر حالا باهتعاض واضطراب شديدين ... فمكر بشيء يحزنك فتنهبر دموعك كالسيل ، وتظاهر بالخوف تر نفسك مذعورا حقا ، وقلبك ينبض بقوة وسرعة .

والواقع ان حبرة الخجل تملو وجوها عند اي اضطراب عاطفي . وهكذا نرانا نفقد القدرة على الكلام فتعقل السننتا وقتا ، وترتجف فرقا ، ونتألم ، الى ما هنالك من مزعجات نفسية ، على اثر افكار ووساوس بسيطة طارئة .

ويدهي اذن ان اثر الوساوس على مر الزمن يصبح اشد فتكا من السم الزعاف . ومن نتائجها المباشرة الاضرار التي تلحق بجهاز الهضم والتنفس ، فتسبب القرحة او النزف الدموي الداخلي ، او القبض المعوي ، او الروماتيزم ، او مرض القلب ، وسائر الانفعالات النفسانية والهستيرية ...

### مهمات الوالدين والمربين

وتدل الاحصاءات التي اسفر عنها التحليل النفسي الحديث على ان افكارا بسيطة وسخيفة يكون لها احيانا اسوا الاثر في الصحة العامة ، وخاصة النفس والقوى العقلية عند بعض الناس . ومن هؤلاء الاولاد والمراهقون الذين هم اشد انفعالا من سواهم . وكثيرا ما يكون للوالدين المهملين والمعلمين غير الاكتفاء اصبع في اغفال تدارك هذا الامر .

فالطفل الذي يشب في بيئة تكتنفها الخلافات العائلية وغيرها ، لا بد له ان يتأثر بها اسوا تأثر في شسرخ شبابه ، فالانفعادات الجارحة ،

والسخرية اللاذعة الدائبة ، والعقاب الصارم دون موجب له ، والاحكام المبطلة للعزيمة بها يتعلق بمستقبل الولد ، كلها تؤثر تأثيرا عظيما في نموه ، ونمو تفكيره ، وتوابعه العاقلة . ذلك ان العقل الباطن يسجل على صفحته للمساء كل هذه الذكريات الالهية بعد ان يكون الولد او الطفل قد نسيها ، او تناساها ، او حاول ذلك . فماذا ما حدث ادنى حادث يتعلق بالماضي ، مهما يكن سحيقا ، فان هذه الذكريات الالهية المنسية نوعا تبرز فجأة ، وتجبر احيانا كثيرة الى التعماسة والياس .

والواقع ان اضرار الوسواس تتراكم كلها بما فيها وسواس الماضي ، والحاضر ، والمستقبل ، وتلتقي في نقطة واحدة تنتهي اليها جميعا ، وعندئذ تقوم باعمالها التهديدية الوخيمة العاقبة . ولا يخفى ان اكثر الوسواس وهيبة خيالية لا اساس لها من الصحة ترتكز عليه . انها هي تتغلب على النفس الضعيفة التي تكون اكثر من سواها تعرضا لها ، فتقع ضحية لها ، وتوقع الجسم البشري معها ضحية هذه الوسواس . فعلينا اذن ان نسعى جهندا للحوول دون تسرب وسواس الماضي ، وياسه ، وسأتمته ، الى وسواسنا الحاضرة ، لان هذا « اللقاء » يشل حركتنا ، ويوصلنا الى وسواس اشد من الاولى ، وهي بدورها تجر اليها المخاوف والاهوام وغيرها مما ليس لنا رغبة فيه .

وكما ان الصحة تقوم في الدرجة الاولى على حسن التغذية ، والاعتناء بالجسم وبظفائنه والمحافظة على صحة كل عضو من اعضائه ، كذلك هي تقوم في الدرجة الثانية على سلامة التفكير وخلو الراس من الوسواس والاهوام المزعجة الشالة لكل حركة . وعندما يتيسر لنا هذا نكون قد حفظنا توازن الجسم .

## القلق

### عدونا رقم واحد !

ملايين من البشر يزعمهم عدو غامض يفكك فتكا ذريعا اين منه فتك  
الاويشة !

انه يدعى القلق ، ويؤكد الاطباء ان المقلق يمكن ان يسبب اي مرض  
عضوي . وحتى اذا لم يسبب مثل هذا المرض فانه بنهكه قوانا والتهابه  
نشاطنا بطرق غير مجدية ، يسيء الى صحتنا ، ويجعل حياتنا لا تطلق ،  
بعد ان يقصر من امدنا سنوات وسنوات .

سوى ان هذا القلق الذي لا ينفع معه اي عقار من العقاقير المعجبة  
السحرية المفعول ، مضمون الشفاء على يد الشخص نفسه الذي يعاني  
منه . فهو موجود في نفوسنا ، وهو غالبا ما يكون من صنع خيالنا ومخيلتنا  
فاذا امكنا معرفة كيف نراقب طرق تفكيرنا ، امكنا وضع القلق في موضعه ،  
وجعل العالم الذي نعيش فيه بهيجا بدلا من جعله كئيبا .

ولكي نؤمن تحقيق هذه المراقبة ينبغي القضاء على الاعتقاد الشائع ،  
وهو ان القلق ميزة الضعيف والفاشل . فعلى النقيض ، يمكن ان يكون  
القلق دلالة من دلائل القوة ، وبرهاننا على ان المرء يهتم بحياته لانه يود ان  
يحقق في حياته هدفا ذا شان . وكثيرون هم العظماء الخالدون الذين حققوا

للبحرية العديد من الخدمات الجلى ، وكانوا دائها مضطربين قلقين ، الا انهم كانوا على بينة من ذلك ، فكانوا في بعض مراحل حياتهم يتغلبون على قلقهم .

فهذا تشارلز سبردجون ، المبشر الانكليزي الاشهر في القرن التاسع عشر ، قد اعترف صراحة بأنه عندما طلب اليه ان يتكلم في اجتماع عام ركبه خوف وقلق عظيمان قبل موعد الاجتماع بأسابيع ، حتى انه رجا ان تكسر رجله قبل هذا الموعد ليتخلص من الكلام . فكانت النتيجة انه عندما صعد الى المنبر كان القلق والتوتر قد شلاه تبالا ، فكون الجهور عنه فكرة سيئة .

وذات يوم قعد سبردجون يتأمل حالته ، فاذا به يسائل نفسه ، ما اسوا شيء يمكن ان يحدث وانا. التي عظتي ؟ وسرعان ما قرر انه مهما يحدث فان السموات لن تطبق فوق الارض . لقد ضخم مشكلته الشخصية الى كارثة تهز العالم هزا ، فلما رأى قلقه بهذا المنظار ، وجد انه استطاع ان يتحدث بطريقة افضل من السابق ، لانه لم يشغل تفكيره بخاوف لا وجود لها . وهكذا أصبح اعظم مبشر عرفه عصره .

ينبغي لنا النظر الى القلق على انه مظهر من مظاهر القوة العصبية ، وبالتالي قوة خيرة كامنة فينا . ولا يؤذينا القلق الا عندما تضع هذه القوة الكائنة المكبوتة بلا فائدة او جدوى في مشاكل وقضايا لا وجود لها . وما العلاج الناجع سوى اعترافنا بالقلق كجزء من حياتنا ، وتعلمنا كيفية الاستفادة منه ، وذلك بتوجيه هذه القوة التي نسيء استعمالها الى المجالات المنتجة الجسدية .

ويتيسر لنا ذلك اذا وضعنا لائحة بالامور المحسوسة التي نقلقنا . ذلك بانه عندما ندونها حبرا على ورق يبين لنا ان الكثير منها غامض وثافه. وهذا تقدير للامور التي يقلق لها اغلب الناس : اشياء لا تحدث مطلقا . بالمائة ، اشياء جرت في الماضي ولا يمكن تبديلها لو قلسق كل من في

العالم ٢٠ بالمائة ، قلق لا مبرر له بشأن الصحة ١٢ بالمائة ، مخاوف متفرقة ١٠ بالمائة ، ومخاوف حقيقية مشروعة صفر بالمائة .

اننا عندما ندرس بامعان مخاوفنا واسباب قلقنا ، ونزنها بالميزان الصحيح ، نرى ان هناك مجالا لازالة الكثير منها . فكم من امر نخشى وقوعه فيشمل منا كل حركة وكل تفكير ، لا يحدث ، واذا حدث فننادرا جدا .

ذات مساء كنت في المطار فوجدت نفسي بقرب شاب ينتظر وصول خطيبته . وقد اعلنت سلطات المطار ان الطائرة المنتظرة ستأخر عن مواعدها بعض الوقت بسبب رداءة الاحوال الجوية . ومر نصف ساعة ، ثم مرت ساعة ... فاذا بالشاب يقلق ويجزع . لقد تصور ان كارثة ما حلت بالطائرة . ووجدت نفسي مضطرا الى التحدث اليه ، وابتقت ان لا جدوى من حديثي اذا طلبت اليه ان يطرد الوسائس والافكار السوداء التي تساوره . وهكذا رحت اسأله عن خطيبته ... عن اسمها ، وشكلها ، وسنها ، والثوب الذي يمكن ان تكون قد ارتدته في رحلتها هذه ، فاذا به يتدفق في الحديث عن هذه الخطيبة ، وكيف واين التقيا ، وتعارفا ... وما هي الا دقائق معدودات حتى كان راسه قد ازدحم بكثير من الامور التي طردت اوهاهه ومخاوفه . ووصلت الطائرة وهبطت قبل ان تتاح له فرصة التفكير في ذلك .

القلق المادي قلق حقيقي يسبب الكثير من السوء للبشر ، وفي اعتقادي ان ثمة سبيلا واحدا لحل مشكلة هذا القلق ، وهو تطبيق نظرية الفيلسوف الاميركي هنري دايغد ثورو . فلقد وجد ثورو انه بتخفيض حاجاته الى الحد الأدنى يستطيع ان يذوق طعم الحياة ، فلا يزعجه التفكير في الحصول على المزيد من المال لتلبية الرغبات الزائدة . وقد تبين لثورو ان ثمة اشياء كثيرة يمكنه ان يعيش بدونها لان وجودها وعدمه سيان . وهكذا سقراط الحكيم قد طبق هذه النظرية قبل الف سنة ، ولا اعتقد ان احدا من البشر عاش عيشة اغنى واجدى من عيشة سقراط .

اعرف امرا سعيدا في حياته .. انه صياد عجوز لا يملك من حطام الدنيا الا قناريه القديم ، وكوخه الحثير على الشاطئ ، القائم تحت رحمة

الرياح والامواج ، وويلات الطبيعة القاسية . لا يفكر في المال ، وكل ما يهيمه انه مستقل حر في تصرفاته ، لا حاجة به الى سواء ، يعيش في هدوء وسكينة .

ان مثل هذا الصياد ينبغي ان يكون مثالا لاولئك الذين يفتنون حياتهم في جمع الثروة المادية ، مضحين في سبيلها براحتهم ، لا يفكرون الا في صروف الدهر التي يمكن ان تعرقل سبيلهم الى جمع الثروة . انهم يعيشون في قلق دائم .

فالقلق لا يقضي على الحزن الذي يمكن ان يخبئه لنا الغد ، بل يمتص من اليوم الذي نحن فيه قوته .

هناك وسائل كثيرة يمكننا بواسطتها ان نعاين مصاعبنا ومشاكلنا ، ونزنها باليزان الصحيح . فاندريه جيد كان يعزف على البيانو فيجد ان قلقه قد اصبحت تافها بالنسبة الى عظمة الموسيقى التي تثبت من تحت اصابعه . وكان ليو تولستوي ، وهو يتأمل غروب الشمس وراء السهول والغابات ، يخجل في حصر تفكيره بأوهامه ، في حين ان العالم زاهر بمثل هذا الجبال الطبيعي . والسير ونستون تشرشل الذي كان يحمل على كتفيه خلال الحرب العالمية الثانية هموم الدنيا كان ينفلت في اكثر الاحيان من مشاكل الحرب والسياسة لرسم لوحة زيتية .

ان افضل علاج للقلق هو العمل . فلورنس ملك العرب غير المتوج ، يعتبر طبيعة الرجال النشيطين العاملين الذين انجبههم هذا القرن .

لقد وصفت والدته كيف كان لورنس بعد فشله في مرتبة الصلح في تحقيق وعوده للعرب يجلس النهارات بطولها ساهبا لا يأتي بحركة ولا يقوم بأي عمل . فلقد حوّل القلق والتفكير في فشله هذا الى انسان يفتقر الى الاسى ، وإلى شبح لا حياة فيه . الا انه سرعان ما داوى نفسه بنفسه عندما فكر في الافادة من قوته الضائعة في عمل منتج . . فانصرف بكلية الى وضع كتابه الشهير « اعمدة الحكمة السبعة » !

يقول هنري وورد بيتشر : « العمل لا يقتل البشر ... انها القلق  
هو الذي يقتلهم . فالعمل صحي ، والقلق صداً يمتري المديّة . »

وهذا ليونيل باريمور الممثل الاميركي الشهير ، بعد ان جاوز السبعين  
من عمره ، قد اعطى « الوصفة » التالية لحياة سعيدة مديدة .. انه  
يقول :

— ليكون لك ما تعمله دائماً ، فأنا اعيش على اساس يومي ، محاولاً  
الافادة اكثر مما يمكن يوماً فيوماً . لا افكر في الغد ، ولا يهمني امس في  
شيء . اذ عندما تبدأ في التفكير في الحياة ومشاكلها ، وعندما تبدأ في القلق  
على المستقبل ، او الندم على الماضي ، تختلط عليك الامور ، وتضطرب ،  
وفي يقيني ان الرجل الذي يتقن عمله ويستخلص ما امكنه من الحاضر يحيا  
حياة سعيدة ، هي الحياة التي يحلم بها !

اننا نفتح الباب امام القلق عندما نضيع وقتنا سدى ، ونُدع الساعات  
تهدر دون ان نشغلها بشيء يتطلب منا كل جهد واهتمام .

كان الاتدبون يقولون : اذا لم تستطع شفاء حالة تعانيها فما عليك  
إلا ان تتحملها ، انها مشيئة الله ! والقلق ، في النهاية ، نوع من الكفر  
والالحاد . انه انكار لحاجة الانسان الى الله .. انه يشبه القول « لن  
استطيع الحصول على افضل من ذلك لان لا اله هناك ليساعدني » !

ليس هبة فلسفة او حكمة افضل من الحكمة الالهية : « لا تفكروا  
في الغد ، فالحمد يفكر بكم » يمكن ان توجد لبشرية تعذب نفسها بنفسها ،  
فاذا ما اخفنا بها امكننا ان ننجو من القلق ، عدونا رقم واحد ، وامكننا  
بالتالي ان نعرف راحة البال الحقيقية . ■

## الراحة النفسية

### وعلاقتها بالعمل والانتاج

تدل الاحصاءات على ان تسعة اعشار الحوادث المؤلمة التي تقع اثناء العمل يسببها العمال او الموظفون الساهون الذاهلون . ويعود سبب ذهولهم الى الوسواس والمشاكل المتفانية المختلفة التي تستولي عليهم بسهولة دون ان يحركوا ساكنا لطردها عنهم . ويقدر الاخصائيون ان عاملا من كل اربعة عمال يفقد عمله الذي يكسب منه قوته ، ليس بسبب اهماله او انعدام كفاءته واهليته ، بل لانه فريسة اوهم ووسواس لا تدعه يحصر اهتمامه بعمله . وهكذا يبدو ان فقدان التوازن العقلي او النفسي هو العدو الاول للفرد ، وبالتالي للجموع . فالمعامل الذي تلهيه مشاغله ، وبعضها تافه واه ، عن الانتباه الى عمله ، والقيام به على خير وجه يعرقل الانتاج العام من حيث لا يدري . ويؤكد الخبراء ان شفاء هؤلاء ممكن على الرغم من كثرة عددهم .

والخطوة الاولى في هذا العلاج هي الضحك . فالضحك في رأي الدكتوراة النفسانية ليدا غيرسون هو البلمس الشافي من هذا الاضطراب النفسي او العصبي .



## شخص مرضك بنفسك

وضعت الدكتورة ليديا غيبرسون لائحة بعشرين سؤالاً ، تتيح لكل انسان ان يعرف درجة حاجته الى العلاج النفساني الذي تقترحه .

والدكتورة غيبرسون قد اختبرت علاجها النفساني مع نفسها قبل ان تقترح على « المرضى » استعماله . ولا نعلم بعد هل نجحت التجربة ام لا ، ولكن المعروف ان هذه السيدة لا تدع فرصة يمكنها ان تجد فيها المرح والسرور تفوتها . فهي في حياتها واعمالها اليومية عنوان المرح وخلو البال من جميع المشاغل الثانوية التي لا طائل تحتها .

## الاسئلة

- ١ — اتقضم اظفارك ؟
- ٢ — اتصاب بالملل والنفرة بين وقت وآخر ؟
- ٣ — يتصبب العرق من يديك وقديمك ؟
- ٤ — تستهدف لفورات وثورات عصبية ؟
- ٥ — اتشعر بانقباض وعدم ارتياح اذا ما وجدت في حجرة مغلقة ؟
- ٦ — اتحلم احلاماً مزعجة ؟
- ٧ — انجد صعوبة في معايشة جيرانك والمحيطين بك ، والحياة واياهم ؟
- ٨ — تؤثر عليك البروق والرعود ؟
- ٩ — اتشعر بالتعب والامياء لدى قيامك بأي عمل ؟
- ١٠ — اتخشى تناول بعض الوان الطعام دون مبرر منطقي ؟
- ١١ — اتستطيع الحياة في الاماكن المرتفعة ام يزعجك ذلك ؟
- ١٢ — اتفجل من مقابلة الغرباء ؟
- ١٣ — اتردد كثيراً قبل ان تعزم على امر ما ؟

- ١٤ ✓ - اتبكي بسهولة ولاي سبب مهما يكن ثاقها ؟  
 ١٥ ✓ - اتصاب غالبا بالصداع ؟  
 ١٦ ✓ - اتميل الى اكتشاف ما يسؤوك في احاديث جيرانك ومعارفك المحيطين بك ، وتحمل كلامهم على غير محبلة ؟  
 ١٧ ✓ - انتفعل لدى اي انتقاد يوجه اليك ؟  
 ١٨ ✗ - اتجد صعوبة في الاستسلام الى الكرى .  
 ١٩ ✓ - أعتقد ان الجميع يريدون بك سوءا ؟  
 ٢٠ ✓ - اتخاف من العتة ؟

والان ، اذا لم تجب بنعم الا عن خمسة اسئلة فحسب من الاسئلة العشرين المذكورة ، فائك تكون من المتزئين عقليا ونفسانيا . ومن ٦ « نعم » الى ١٠ تكون من الاناس المتوسطين من حيث التوازن العقلي . ومن ١١ الى ١٥ تكون من الفئة التي تميل الى السهو والذهول بسبب الوسواس والاوهام التي لا تستند الى اي اساس . ومن ١٦ وما فوق تكون بحاجة ماسة الى العلاج النفساني .

## ما هي حرجتك من العبقرية؟

ما هذا الشيء الذي يمتنع به بنوخن ، وشكسبير ، وليوناردو دا فنشي من دون سائر البشر العاديين ؟ ما هي الميزة الغريبة التي ترفع شخصا ما عاليا فوق مستوى الكثيرين منا ؟ نمئذ بدا البشر العاديون ينظرون الى المتفوقين منهم ، بدا السؤال « ما هي (العبقرية ؟ » يبهز البشر ويحيرهم ...

### العلماء الحمقى

لعل احد الاسباب التي تجعل هذا السؤال محيرا الى هذا الحد ميننا الى اعتبار مختلف انواع البشر الذين يتمتعون بقدرات فائقة عباقرة ، كما لو كانت الموهبة الفنية البحث دليل العبقرية . ذلك ان العبقرية ليست شبيهة بالقدرة التي يظهرها من نسميهم « العلماء الحمقى » ، وهم اناس بلا اي قدر من التربية والتعليم الاساسي ، يستطيعون القيام بعمليات فكرية مذهلة تذكر بالحركات البهلوانية .

ومن هؤلاء زيرا كولبرن ، ابن احد الفلاحين في فرمونت ، في الولايات المتحدة الاميركية ، في القرن التاسع عشر ، وقد كان يتمتع بقوى خارقة في ما يخص العمليات الحسابية المعقدة . ففي احدى المناسبات طلب اليه عدد من العلماء الرياضيين ، على سبيل الامتحان ، ان يضرب العدد ثمانية بنفسه ستمت عشرة مرة . فلما قام بالعملية الحسابية عقليا ، ودون اللجوء

الى الظلم والورق ( وكان الجواب ٢٨١٤٧٤٩٧٦٧١.٦٥٦ ) بكى الحضور .  
وكان زيرا كولبرن اذ ذاك في الثامنة من عمره .

وعلى غرارهِ كان جان فلوري ، الفتى الفرنسي الجبوح المتبرّد الذي لم يكن قابلاً للدرس والتعليم في مأوى أرمنتيير . فقد كان يوسعه ان يحسب الجذر المربع لرقم يتألف من اربعة اعداد في مدى اربع ثوان فحسب . ولم يكن حسابه للجذر المكعب لرقم مؤلف من ستة اعداد يقتضيه اكثر من ست ثوان . وفي ذات يوم من سنة ١٩١٢ ذكر له تاريخ يوم معين من الاسبوع وسئل اي يوم وافق الثاني والعشرون من ايار من سنة ١٩٠٨ . فاعطى الجواب الصحيح — ( وكان اليوم الجمعة ) — وذلك في غضون خمس ثوان .

انه لواضح تماما ان العلماء الحقى يقدمون دلائل مذهلة عن امكانيات الدماغ البشري ، الا انهم مع ذلك ليسوا خلاقين . وعملية الخلق هي مقياس العبقرية . انهم يحسبون بطريقة مدهشة ، ولكنهم لا يضعون مبادئ ونظريات مدهشة .

### الاطفال المعجزة

وثمة طبقة ثانية من اصحاب المواهب الفنية تميل خطأ الى تسميتهم عباقرة ، وهم الاطفال المعجزة . وصحيح ان بعض هؤلاء يمكن ان يتحولوا فيما بعد الى عباقرة . فالفكر البريطاني الشهير دجون ستيفارت مل ، الذي قرا وهو في السادسة الكتب الكلاسيكية الاغريقية اصبح عالما عالمي الشهرة في الاقتصاد السياسي والفلسفة .

وموتسارت ، الذي عزف على البيانو وهو في الرابعة من عمره ، والـف المقطوعات الموسيقية وهو في الخامسة ، اصبح واحدا من اساطين النغم في كل عصر . الا انه اذا كان بعض الاطفال المعجزة يزدهرون بهذه الطريقة فانهم ينطفئون بسرعة اكثر . فمن يسمح اليوم بانفرو نستل وكان

سيقيا في الثانية من عمره ، او بدجون ماسترز من فوكستون بمقاطعة  
ت البريطانية ، وقد قادت جوقة موسيقية وهي في الخامسة ؟

ومن لم يسمع ببعض خريجي الجامعات الذين لمعوا في صغرهم  
نتهوا الى غسل الصحون ؟

من الثابت ان المقدرة الفائقة في الطفولة لا يبدو انها ضرورية للمعبرة  
عهد المراهقة او الصبا . فالمعبرة الطفولية هي تقنية اكثر منها عبقرية  
لافة . فالاطفال المعجزة بارزون في لعبة الشطرنج ، مثلا ، لا في كتابة  
نصريات . يمكنهم القيام بأعمال خارقة ، ولكن تعوزهم الاختبارات  
حياتية الضرورية لخلق انكسار خارقة رائعة . وفيما بعد لا تعود لهذه  
قدرات التقنية أهمية كبيرة . فالبرت آينشتاين كان على خصام دائم مع  
رياضيات العليا ، ولذا استخدم علماء أكثر منه موهبة في الرياضيات  
لقيام بحل العمليات التي كان يقوم بها . وتشارلز داروين كان دائم  
لشكوى طوال حياته من ضعف ذاكرته .

### بقرتيان مختلفتان

واذا لم تكن المهارة والذكاء ولا النضوج المبكر دليل العبقرية ، فما  
هو الدليل إذن ؟

لننظر الى عبقرين مختلفين ، احدهما امرؤ يظهر اسمه في عدد  
تليل من لوائح العباقرة . كان هنديا قصير القامة مهتلئ الجسم ، يدعى  
سرينيفاسا رامانوجان ، من أسرة فقيرة في مدينة مدراس . في المدرسة  
كان بارزا في الرياضيات ، وفي الخامسة عشرة حاول الالتحاق بالجامعة ،  
ففشل في امتحان الدخول في مادة اللغة الانكليزية . فاضطر الى انهساء  
دراسته الرسمية . واتفق ان احدهم اعطاه مسرة كتابا يلخص مجهل  
المبادئ الرياضية الرئيسية المعروفة حتى حوالي سنة ١٨٦٠ . فحفظها  
جميعا ثم راح يستكشف امورا جديدة في هذا العلم . فتوصل الى وضع  
نتائج غريبة اثارته اهتمام علماء الرياضيات الى حد جعلهم يوجهون اليه

الدعوة لزيارة جامعة كيمبريدج سنة ١٩١٤ . وهنا الغريب في الامر : فلما وصل رامانوجان الى انكلترا كان ما يزال يجهل بعض المبادئ الاولى في علم الرياضيات العليا ، مع انه كان يسبق بأشواط الكثيرين من علماء الرياضيات في اوروبا . فبفكره استطاع ان يحصل ما حصل ، ثم تجاوز نصف قرن من التقدم في الرياضيات . ويعلق جيمس نيومان على ذلك بقوله : « ان المرء ليشك في ان مثل هذا العمل الباهر قد حدث مثله في تاريخ الفكر ! »

والمعبري الثاني عاش قبل رامانوجان بزمن غير قصير : ليوناردو دا فنشي الايطالي ، في القرن السادس عشر ، وكان مهندسا ، ومخطط مدن ، وخبرا في المدافع . صمم المظلة ( الباراشوت ) قبل ان يكون هناك طائرات ، وكذلك صمم الطائرة ربما لكي يبرر تصميم المظلة . واخترع في جيلة مئات الاختراعات ، المخنة الحديثة ، والباب الذي يغلّق تلقائيا . وبصفته عالما نظريا ناقش قانون الحركة المتعلق بالاجسام الساقطة ، وذلك قبل قرنين من اسحق نيوتن . وكان من الرواد في حقل التشريح . وفي اثناء انهيمكه بكل هذه الشؤون المتنوعة وسواها من الابحاث رسم عددا من اللوحات الفنية الرائعة ، وفي طليعتها لوحتا « موناليزا » و « العشاء الاخير » .

ذلك هو قوام العبقرية التي تنقلص امامها الموهبة البحت لتتخذ حجبها العادي .

ولكن كيف « نفسر » عبقرية اناس امثال رامانوجان وليوناردو دا فنشي ؟ هناك محاولات عديدة نعزوها الى فكاء مفرط . واذا نحن طبقنا « مقياس الفكاء » الذي يصنف من يسجل رقما يفوق ١٤٠ « متفوقا جدا » لوجدنا ان كلا من الفيلسوف لايبنتس ، والشاعر غوته الالمانيين ، والمخترع الهولندي الكبير غروشيوس ، سجلوا الرقم ١٩٠ ، في حين ان بعض العباقرة من ذوي الفكاء العادي امثال : الروائي الاسباني سرمانتس ( صاحب دون كيشوت ) سجل ١١٠ ، والفلكي البولوني

كوبيرنيكس سجل ١٣٠ فحسب ، والرسام الهولندي رامبرانت سجل ١٣٥ .  
وان كلا من الموسيقي الالماني باخ ، والعالم الطبيعي الانكليزي داروين ،  
وابراهيم لنكولن ، محرر العبيد ، سجل ١٤٠ . وليوناردو دا فنشي نفسه  
سجل ١٥٠ فحسب .

والحقيقة — على ما في ذلك من غرابة — هي ان « مقياس الذكاء »  
كما يبدو ، ليس له نسبيا اي صلة تذكر بالمعبرية . وذلك ما تؤكدته الدكتوراة  
كاثرين موريس كوكس في دراسة حديثة لها في هذا الموضوع . وهي التي  
ذكرت الاسماء التي وردت معنا ، مع مقياس الذكاء .

### المعبرية والوراثة

بعد « الذكاء » تأتي الوراثة ، كعنصر من عناصر المعبرية . صحيح  
ان الوالدين اللامعين يكون اولادهم ، عادة ، لامعين . وهناك بعض انواع  
القدرات الخاصة تتبع اسرا معينة . فموتسارت ومندللسون كانا من  
اسرتين مثلت الموسيقى فيهما دورا كبيرا . واسرة باخ كانت في السواقع  
اوركسترا حية . اما المالمان هكسلي وداروين فقد كانا خير خلف لخير  
سلف في حقل العلوم الطبيعية .

الا ان الكثيرين من العباقرة — اذا لم نقل معظمهم — جاؤوا من  
اسر لم يلمع فيها سواهم . فذوو شكسبير كانوا من الطبقة البورجوازية  
الوسطى . وذوو ستندال كانوا من الريفيين المغمورين . وليوناردو دا فنشي  
كان الابن الشرعي لحام من فلورنسا وفتاة فلاحه .

ذات يوم كتب تريلوني الى الشاعر شيللي يقول : « لماذا لا نتنقل  
بذور المعبرية في جنس من الاجناس ؟ »

فاجابه الشاعر : « لو كان الامر كذلك لارتكبت الطبيعة خطأ اين منه  
الاطفاء التي يمكن للانسان ان يبتدعها . فابناء المجانين يفقدون اذ ذاك  
كل امل . »

## المبقرية والجنون

هناك نظرية اخرى في المبقرية تقول ان ملكة الخلق الكبرى هي شكل من اشكال الجنون الحيد ، السليم العاقبة . ولكن هل العباقرة مجانين ؟

مما لا شك فيه ان ملفيل ، وفان غو ، ودوستوفسكي ، ونيتشه ، كانوا فريسة محن عاطفية عنيفة . ومثل هذه الحالات القصوى يمكن موازنتها — مع ذلك — بحالة سقراط مثلا ، وقد كانت حياته نهوذا لسلامة العقل .

لذا يمكننا القول ان العباقرة « تملكهم » دوافع الخلق والابداع ، وانهم يظهرون شخصية قوية ، وغير عادية احيانا ، نتيجة لذلك . وذلك ابعد ما يكون من الجنون !

## ما هي المبقرية ؟

اذن ، ماذا يمكن ان يكون اصل المبقرية ؟ لعل في التركيز على ميزتين رئيسيتين الجواب المنشود .

الميزة الاولى : هي التركيز العظيم الذي يبذله المبقرى . فالعباقرة — بدون استثناء — ينهمكون في اعمالهم ، ويكادون يفرقون فيها . فاديسون — وسواه — شددوا على نظرية العرق في المبقرية ، اكثر مما شددوا على نظرية الوحي والالهام . ولكن ، ماذا يتيح للمبقرى ان يفكر في مشروع طوال سنوات دونها تعب ؟ ماذا يمكنه من تركيز كل شخصيته عليه ؟

من الثابت ان ذلك يستدعي وحدة نفسية داخلية عبيقة ، وقدرة على تنظيم وتنسيق كل طاقاتها الواعية واللاواعية من اجل غاية واحدة . ويبقى سرا كيف يتم ذلك ، ولماذا يستطيع البعض القيام بذلك على اسم وجه ، ولكننا مع ذلك نسير غور هذا السر عندما نشعر ان كل شيء في داخلنا هو في محله ، وعندما « نضيع » انفسنا في عملنا ...



والميزة الثانية : هي القدرة على رؤية نموذج او مثال في الاشياء .  
وقد قال الفيلسوف الالماني شوبنهاور : « ان رؤية العام في الخاص دائما  
هي في اساس العبقريه . » وعلى ذلك استطاع ليوناردو دا فنشي وهو  
يتجول في سلسلة جبال الالب البحرية ، ان يتعرف الى حياة العصور  
الجيولوجية القديمة ، ويتحدث عنها بمجرد عثوره على انواع من المحار  
المتحجر . ان لكل العباقرة — بشكل من الاشكال — تلك القدرة على  
اختراق الواجبه العاديه للحقيقه والواقع وتمثيلها بطريقه جديده رائعه .  
شكسبير — مثلا — استخلص معنى جديدا من لفظة قديمه ... وديبوسي  
ابرز الحائنا جديده من نوتات قديمه ... ونيوتن وجد وحده وناسقا جديدين  
في الطبيعه من ملاحظات قديمه .

فما الذي يمنح العبقري هذه البصيرة ؟ يقول الدكتور ارنست دجونز :  
العالم النفساني البريطاني المعروف ، انها « السذاجه » .

ففي رايه ان معظم العباقرة ، يذهبون الى ابعاد من التفكير المتسائل ،  
المستفهم ، المشكك .. يذهبون الى سلاية النية ، وهذا يعني انهم ينظرون  
الى العالم برؤيا الطفل البريئة المدهشه بدلا من النظر بعيني المراهق  
المتعبتين .

ولم يكن دجونز اول من توصل الى هذه الملاحظه . فقبله بزمين  
طويل لاحظ الشاعر الالماني شيللر اننا اذا ما حققنا جميعا وعود طفولتنا  
لاصبحنا جميعا عباقرة . ذلك بان الطفل هو حقا من نوع العبقري . وفي  
هذا الصدد يذكر الدكتور آرنولد جييسل ان المرء ليدهش حقا من قدره  
الطفل الغائقة على القيام بنشاط مبتكر ، وباختراع ، وبالكشاف . وذلك  
هو — على وجه التقريب — التعريف القاموسي للعبقري .

ولكن ماذا يحدث للعبقري في الطفل ؟ ربما ، بعض الافراد ، يعوزهم  
المهاره ، والذكاء الكافي ، والموهبة الكافيه ليرتفعوا بذلك كله عن المستوى  
العادي للمنجزات . والبعض الآخر ربما اعوزهم التوازن النفسي الداخلي  
لتحقيق التركيز العبقري ، وهناك افراد آخرون يقضي احتكاكهم بالحياه ،

ومتطلبات التربية والتعليم ، على ملكة الخلق والرؤيا البعيدة التي كانته لهم في سن الطفولة . ان القليلين منا يحتفظون بمعنى التحدي والتجدد .. ومع تقدمنا في السن نصبح « حكياء » .. ويصبح العالم مألوفاً لدينا ؛ ونستقر على رتابة فكرية وعاطفية مريحة .

غير ان البعض — لسبب من الاسباب غريب وغامض — لا تكون تلك حالهم . وهذا ما يجرنا الى الغاء نظـسرة اخيرة على العبقريـة . فالكثيرون منا ينظرون الى العباقرة كما لو كانوا اناسا بعيدين عنا كثيراً ، يتكلمون لغة تفوق مدارك كل واحد . ولكن الواقع ان العباقرة انسانيون الى ابعد الحدود ، لا يتكلمون فحسب الينا ، بل يتكلمون من اجلنا . ان العبقري المعاصر يحيرنا بأرائه وافكاره في بادىء الامر . ولكن انتظر جيلا او جيلين ، تر ان اولادنا ينسجمون وآراءه وافكاره ، كما ننسجم نحن والآراء والافكار التي تطلعنا عندها نقرأ الشاعـر شكسبير ، مثلاً ، او نقابل لوحات سيزان الرسام ، او ندرس نظريات العالم تشارلز داروين .. وجميعهم كانوا في عصرهم عباقرة حيروا الجميع بأرائهم واعمالهم .

ان العدسة التي يصقلها العبقري تصبح الزجاج الذي نتعلم جميعنا ان ننظر الى الاشياء من خلاله . ومن هنا لا تبقى تلك عدسته ، بل تصبح عدستنا . انه شعرنا ، وموسيقانا ، ولوحتنا الفنية ، وافكارنا ، ما يبدو ان العبقري يفصح عنه ويبتجه .

### العبقريـة هي نحن

وعلى ذلك ، اذا كانت طبيعة العبقريـة الصميـة ما تزال سرا ، فان سحرها لم يبق كذلك . العبقريـة هي نحن ، مكبرة جدا . ولو لم تكن كذلك ، لما امكنا ان نفقه اعمالها ، ونستمتع بما تخلقـه . ففي العبقري نحن نرى شيئاً من انفسنا ، الف مرة اكثر منا اشعاعا ، وحكمة ، وقدرة على الخلق ، ولكن مع ذلك كله ، نرى انفسنا . ■

## مواجهة النفس

### حمي السلوك الفردي القويم

اتحب ان تقابل افضل شخصية في العالم بالنسبة اليك ؟ اتحب ان تعرف الى الانسان الوحيد الذي له القدرة على توفير السعادة لك ، ومنحك الصحة وما ترغب فيه من حطام هذه الدنيا ؟ انا اعرف انك تحب ذلك وسأتولى مهمة تقديمك الى هذا الانسان . ان هذا الانسان هو انت !

أيدهشك ذلك ؟ اذا كان الامر كذلك ، فانه سيدهشك اكثر قولني انني اشك في انك قد قابلت بعد ، نفسك الحقيقية . ويقيني انك ستوافقني على قولني هذا بعد ان افرغ من مهمة تعريفك بنفسك .

ولعله يبدو مستغربا ان يقوم امرؤ مثلي لم يقابلك ابدا من قبل ولم يعرفك ، فيدعي انه يعرف الكثير عنك . ففي الواقع لا فرق اساسي بيننا . ذلك بان عقلك ، وعقلي ، وعقول سائر البشر تعمل جميعا وفق قانون عقلي كبير ... وما علي الا فهم طبيعة هذا القانون لكي اعرفك — اجل ، واعرف حتى المشاكل التي تواجهك .

يمكن ان تكون امورك قد ساءت منذ امد . يمكن ان تكون في ضائقة مالية . يمكن ان تكون شجاعتك وايمانك قد امتحنا امتحانا عسيرا في هذه الحياة . يمكن ان تكون قد تخاصمت مع صديق حميم . يمكن ان تكون ( او

تكوني ، حسب الحالة ) على خصام مع شريك حياتك . يمكن ان يساورك الشعور بأنك تصرّت في واجباتك كوالد او كزوج ، وان المستقبل لا يبشر كثيرا بالمساعدة او الصحة او اليسر المادي . ولعلك تتسائل في هذه اللحظة بالذات عما اذا كان ثمة سبيل حقيقي الى التخلص من المصاعب المحيطة بك . ماذا كان ذلك كذلك ، فان جوابي لك هو : « لا تفقد الرجاء ! هناك وسيلة لحل مشكلتك — لتخفيف الحالات التي يمكن ان تكون مثقلة عليك في الوقت الحاضر — وسيلة تتيج لك تحقيق الامور التي تعني اكثر من سواها بالنسبة اليك في هذه الحياة . »

### قتنديل علاء الدين السحري

اذا كنت تريد مالا او فر ، فان هذه الوسيلة ستحملة اليك . ان هذه القوة الكامنة في داخلك ، والتي اوشك ان اكشف لك عنها ، هي اشبه ما تكون بقتنديل علاء الدين السحري . انها تحقق لك رغباتك كاملة شرط ان تعرف كيف تسيطر على قوتها الخفية التي تكاد تكون سحرية . ماذا شئت ان تكون رساما او موسيقيا وكان لك شيء من الموهبة غير النامية في ميداني الرسم والموسيقى فان هذه القوة ستحرر موهبتك ، وتجتنب اليك الظروف والوسائل التي يكتك معها تحقيق النجاح كرسام او كموسيقي .

ولا فرق هناك اي نوع من انواع النجاح تود ان تبلغ : النجاح في الحب ، او النجاح في الزواج ، او النجاح في تخطي العقبات ، او النجاح في بلوغ اي واحد من مئة غاية مختلفة . ان القوة التي اتحدث عنها يمكنها ان توفر لك ذلك النجاح . الا ان ذلك رهن بالقدره التي تنميها لجهة افادتك من هذه القوة وتوجيهها لخيرك ولصالحتك .

### الرؤية بعين الفكر

اما الوسيلة لتنمية هذه القدره فهي ان تتمكن من رؤيتك بوضوح ، بعين فكرك ، اي نجاح ترغب فيه .

ومن الممكن الا نحققه ولكن كل ما يكون قد حدث لك حتى هذه اللحظة الحاضرة قد حدث لانتك رايتك يحدث للمرة الاولى بعين فمرك .  
بوسعك ان تلتفت الى الماضي ، فتنظر الى العديد من الخطط التي رسمتها ، وكيف تخيلت انك تقوم بها بهمة ونشاط وحيوية ، وكيف ان هذه الخطط قد تجسدت في الحياة الواقعية شيئا فشيئا بعد ان احتفظت في مخيلتك بالرؤيا نفسها . ولكنها وجدت ، أولا ، في تفكيرك .

لطالما سمعت الناس يرددون هذه العبارة : « كنت أخشى ان يحدث ذلك . » ولعلك ، انت نفسك ، قد نطقت بهذه العبارة غير مرة . ومع ذلك ، ربما تجاهلت هذه الحقيقة ، وهي انك من الخوف تخيلت ان اشياء تحدث ، وقد حدثت فعلا !

ان هذه القدرة الخلاقة في داخلك ليس لها اي طاقة عاقلة . فهي لا يمكنها التمييز بين الخير والشر . ماذا انت تخيلت النجاح ، فان هذه القدرة توفره . وتخيل الفشل ، تمن به . ومن هنا كانت الضرورة تقضي عليك بمعرفة كيفية السيطرة على هذه القدرة وكيفية السيطرة على طبيعة تخيلاتك ، او صورك الذهنية ، بحيث انك لا تدفع هذه القدرة الى حبل الحزن اليك بدلا من السعادة .

وان معرفة التصرف في هذا المجال لسهلة ومفهومة بحيث يمكنك ، منذ ان توضح لك العملية الداخلية لمعتقدك ، ان تتصور فكري الاشياء التي ترغب فيها . وذلك يضعك على الطريق نحو حل مشاكلك الحاضرة ، رافعا اياك من حيث انت ، الى حيث تحب ان تكون .

### ما ينبغي ان تعرفه عن نفسك

ولكن قبل ان تستطيع القيام بذلك هناك بضعة حقائق عن نفسك يتوجب عليك ان تعرفها . من ذلك انه ينبغي لك ان تعلم ان لك ، في الواقع ، عقلين ، يختلف الواحد منهما عن الآخر اختلافا بينا : هناك عقلك

الواعي الذي يتعامل مع العالم الذي تعيش فيه ، وهناك عقلك اللاواعي او عقلك الذي يتعامل مع العالم الفسيح ، غير المرسوم ، القائم في داخلك لا العالم الذي لا يعرف عنه العلم ، على ومرة معرفته ، الا القليل القليل .

### العقل الواعي

انت تستخدم عقلك الواعي للقيام بالتفكير ، والشك ، والتخمين ، والتساؤل ، والحساب ، وهضم الأشياء . انه اشبه ما يكون بالغريال الذي يدع كل شيء ينفذ منه بعد ان يقوم بعملية تصفية لما ليس ثمة رغبة فيه . الا ان كل ما تركز عليه انتباه عقلك الواعي يسجل على شكل صورة ذهنية ، ويحول الى عقلك الباطن ، العقل اللاواعي حيث يوضع في ملف للمودة اليه في المستقبل .

ولمك لا تدري ان عقلك الواعي ليس ذا قوة او قدرة خلاقة . فان قدرته تنتهي بمهارته في تسليم عقلك اللاواعي ردود فعله ، واغكاره المتوقعة بشؤون ذات اهمية بالنسبة اليك .

### العقل اللاواعي

اما عقلك الباطن ، او عقلك اللاواعي ، فانه على النقيض يتمتع بقدرة خلاقة لا تحد . لا يمكنه التفكير كما سبق ان قلنا ما دام التفكير من خصائص عقلك الواعي . ومن هنا ، اذا لم يكن عقلك الواعي قد حفرك من صورة ذهنية خاطئة ، فحولها الى عقلك اللاواعي ، فان عقلك الباطن هذا ان يفعل شيئا ، ولن يتسائل عن النتيجة السيئة التي يمكن ان تحدثها هذه الصورة الذهنية الخاطئة في حياتك . كل ما سيفعله هو ان يحول قدرته الخلاقة الى تلك الصورة الذهنية ويحولها الى حيز الوجود . ولعل السبيل الوحيد للحؤول بين عقلك اللاواعي وبين متابعة الصور الذهنية الخاطئة هو ازالة النوع الصحيح من الصور الذهنية محل الصور الخاطئة قبل ان تتاح له فرصة الاشتغال بالصور الخاطئة .

والان ، دعني ابرهن لك بالدليل القاطع على ان عقلك الواعي لا  
قدرة خلاقة له ، وان عقلك اللاواعي هو حقا البينوع الذي يزودك بكل  
الافكار والحلول .

اتذكر الايام التي حاولت فيها ان تحل مشكلة هامة في حياتك ؟ لقد  
زرعت المكان جيئة وذهابا . فعلت كل شيء باستثناء شد شعرك وتقطيعه .  
واخيرا ، وبعد ان يئست من ايجاد الحل ، جلست متعبا منهوكا ، وقلت  
بينك وبين نفسك : « اني استسلم ، انا لا استطيع ان اجد اي مخرج . »

ومع ذلك ، ولدهشتك الكبرى ، ما ان تستسلم حتى يلتحم في فكرك  
الجواب ، فتصبح : « لقد وجدته ! الان اعرف ما ينبغي عمله . » ان ذلك  
الحل ظهر دونما اي تفكير واع من جانبك اطلاقا . لكانه سهم الملقى الى  
عقلك من الجو ، ولكنه ... لم يكن مصادفة في شيء . فانت في محاولتك  
حل تلك المشكلة امرت عقلك اللاواعي ، دون ادراك منك ، ان يخلق الحل  
لك . وضعت امامه كل الوقائع التي لديك على شكل صور ذهنية ، سوى  
انك جعلت عقلك الواعي الذي لم تكن له القدرة على خلق الجواب في حالة  
توتر شديد ، لقد عقدته عقدة صعبة ، وبالتالي ، لم يستطع عقلك اللاواعي  
ان يسمعك صوته . وفي اللحظة التي استرخيت فيها سارع في الحال الى  
تهريب الجواب الى عقلك الواعي .

متدما تتعلم كيف يعمل عقلك ، يصبح في وسعك ان تنظر الى حياتك  
الماضية لترى بنفسك ، ولنفسك ، كيف ان صورتك الذهنية الخاطئة قد  
اجتذبت اليك الحالات الخاطئة . وعندها ستقتنع بان كل ما حدث في هذا  
العالم الخارجي الذي نعيش فيه قد حدث في بادئ الامر في عقل واحد منا .  
وليس ثمة اي سر او امجاز في ذلك . فكل شيء يتم وفق العمل المعصوم  
عن الخطأ الذي يقوم به قانون عقلي تصرّف بموجبه البشر ، منذ بداية  
الزمن ، ابا لخيرهم او لشرهم .

## وصفة مثالثة

ولكي اساعدك على تحقيق ما تصبو اليه وترغب فيه ، سأقدم اليك وصفة لبلوغ عقلك اللاواعي والسيطرة عليه في اي وقت تشاء . فاذاً ما نهبت هذه الوصفة فهما صحيحا ، وطبقتهما تطبيقا صحيحا ، فانتك ستستطيع ان تتصور ذهنيا الاشياء التي تريدها حقا . وما ان تتصور هذه الاشياء حتى تفاجأ في الوقت المناسب برؤيتها تتم بفضل العمل المعصوم عن الخطأ الذي يقوم به هذا القانون الكوني — القانون العقلي :

واليك الوصفة :

اولا : دع جسمك ياخذ قسطه من الاسترخاء .

ثانيا : حرر عقلك الواعي من كل الامكار المتناقضة .

ثالثا : بعد ان يسترخي جسمك ، ويرتاح عقلك الواعي ، ركز انتباهك على صورة ذهنية لما تريد ان تحقق .

معنى هذا التركيز ، وحصر الفكر ! اصنع صورة ذهنية صحيحة لما ترغب في بلوغه في الحياة . انظر اليه بعين فكرك . تخيل الاشياء التي تود ان تأتلك ، او تحدث لك . تصورهما بحيوية بحيث ترى نفسك انك تقوم بها او انك تجسدها . ويقدر ما تزيد قدرتك على تصور ما تريد بوضوح ، فانه سيقترب منك شيئا فشيئا . واخيراً ستجد ما كنت ترغب فيه تحت اهرتك ، وفي متناول يدك .

لقد استخدم هذه الوصفة التي اقدمها اليكم المخترع الاشتهر توماس اديسون الذي ندين له بالفونوغراف ، والسينما ، والمصباح الكهربائي ، والعديد العديد من المخترعات الجليلة الاهمية والفائدة . فعندما سئل ذات يوم كيف يغسر عبقريته الخلاقة المبتكرة الرائعة اجاب وهو يبتسم : « السبب هو انني لا افكر ابدا بالكلمات . . اني افكر بالصور ! » كان يرى صورة بعين فكره للشيء الذي كان يود اختراعه ، ومن ثم كان عقله اللاواعي يشرع في العمل فيه . ولما كان يحتفظ بهذه الصورة باستمرار فانه كان يتلقى



الالهام الخلاق . وخطوة خطوة ، كان يتابع الخط التجريبي والاختباري الذي يخطر ببالة حتى يأتي يوم يتحقق فيه الاختراع الذي يكون قد تصوره .

ان كل امرئ انجز امرا ذا قيمة ما في هذه الحياة قد استخدم عموما او لا عموما ، هذه الوصفة — قاتون العقل اللاواعي التي فصلناها بكل ايجاز . وان القدرة التي خدمت توماس ادیسون لكاملة في داخلهم ، وعلى استعداد لخدمتهم الى الحد الذي يسمعهم التحكم فيها .

## احذر

من الممكن ان تكون ، يا قارئ العزيز ، في هذه اللحظة بالذات ، تعمل على اذاء نفسك او صحتك ، او تتذكر سلسلة من الظروف المؤلمة بساكنك للهم والخوف والنتائج السيئة التي يمكن ان تصيبك بالتدقق في نفسك . لذلك تراني احثك على محو مثل هذه الصور الذهنية من على الشاشة الداخلية لمعقلك اللاواعي في الحال .

ولكني يتسنى لك القيام بذلك تفكر بادی ذي بدء ان تجعل جسدك يسترخي ، ثم حرر عقلك اللاواعي من كل الافكار المتناقضة ، واخيرا ركز انتباهك على ما ترغب في انجازه ، انظر اليه بعين فكرك — انظر اليه كما لو كان مشهدا سينمائيا يمر امام عينيك على الشاشة الفضية .

في الوسع تحقيق الشيء الكثير في مدى قصير . ابدأ من الآن بتكوين الصور الذهنية لصحة اوfer ، وسعادة اوfer ، ولسائر الاشياء الحسنة في هذه الحياة . ومع تقدمك في معرفة نفسك شيئا فشيئا ستدهش للنتائج الرائعة التي ستوصل اليها . فهي تتوقف ، فحسب ، على قدرتك على تخيلها ... ■

## الصدق مع نفسك

ليس ثمة سبيل للمقارنة بين ان يكون المرء صادقا مع الآخرين ، وصادقا مع نفسه . فانهدام الصدق او الاخلاص مع النفس يمكن ان يدمر تدميرا كبيرا . ويقول العالم النفساني الدكتور البرت ايليس : « ان انهدام الصدق مع النفس هو غالبا اساس كل اختلال عاطفي وعقلي . »

ويقول العالم النفساني الآخر الدكتور فريدريك فرويد ، المتخصص في علم النفس الصنامي ، « كم من مرة قضى رجال اكفاء ييشرون بمستقبل زاهر على مستقبلهم العملي لانهم لم يتدروا امكاناتهم وكفاءاتهم حق قدرها » ؟

ويمرح احد الخبراء في شؤون الزواج وارشاد المتزوجين بان المسبب في تقويض دعائم بعض الزوجات يكمن ، في الغالب ، في انهدام الثقة بالنفس من جانب الطرفين .

وعلى ذلك ، فان قدرتك على النظر الى نفسك نظرة فاحصة دقيقة قاسية وصادقة ، متقبلا السيء والحسن فيها ، ومعترفا به ، لهو اقوى ينبوع من ينبوع الطاقة البشرية .

لنقاتل حالة امرى سنطلق عليه اسم سليم . ففي سن الاربعين بدأ يدهن الخبرة . فقد بدت الحياة له انها فقدت كل طعم ، دون ان يدري

لذلك اي سبب ، مع انه كان يشغل منصبا محترما في شركة كبرى ، وله زوجة مخلصه ، واولاد يتمتعون بصحة جيدة . وفي ذات يوم قام صاحبنا سليم الى خزانة الشراب ليتناول زجاجة الخبز والكأس ، محسائت منه التفاتة الى المرأة ، فرأى وجهها كاد ان ينسأه ، تميز بالبررات التصميم وملامح القوة ، وبعض اشارات الضعف ، بدت جبيعا جديدة عليه . فاعلق باب الخزانة وانهار على مقعد قريب واستغرق طوال خمس ساعات في تأمل ميق ، فحلل شخصيته تحليلا شاملا لا هوادة فيه .

اما النتيجة فكانت ان تلك الساعات الخمس كانت اثن ساعات عمل قام بها في حياته . فاستقال من منصبه وانشأ شركة للعلاقات العمامة نجحت نجاحا ملموسا . الا ان المهم في الامر ليس نجاح سليم المادي ، بل الحساسة التي يعيش بها ويعمل .

ان الفوائد العاطفية التي يحققها الاخلاص مع النفس لهي اثن مما نتصور . لمعرفة المرء لنفسه معرفة حقيقية ناضجة ، تخفف الكثير من الغلق الذي يعيش البشر في ظلاله . فقد تبين للطبيب النفساني المعروف كارل رودجرز ان اولئك الذين يعانون من مشاكل عاطفية هم دائما قليلو الثقة بانفسهم . ولكن ما ان يختبروا « راي المستشار الخاص » بقيمتهم الحقيقية بها في ذلك مساوئهم ، حتى يتبدل الموقف تبديلا ايجابيا ، ومن ثم تراهم يعترفون ، ليس باخطائهم فحسب ، بل بالنقاط الجيدة الحسنة في شخصيتهم . ومن القبول الذاتي هذا لا يبقى الا خطوة واحدة قصيرة الى العاطفية السليمة .

في كتابه « السنوات الخلاقة » روى ريوول هو قصة معلبة وديعة شديدة الحياء والخجل كلفت ادارة صف من التلاميذة المزعجين . وكان اسوا من في الصف متى في الرابعة عشرة من عمره يجد لذة كبرى في احداث الهرج والرج بين زمائنه . وفي ذات يوم وقد بلغ اليأس مبلغه من المعلبة المسكينة ابقت الطالب المشاغب بعد انتهاء فترة التدريس ، وسأله لماذا يحيل خيائها الى جحيم . وبعد لحظات من التفكير والتأمل في وجه المعلبة اجلب التلميذ : « لآلك حقاء وتستحقين ذلك ! »

وتنهدت وقالت : « انا اعرف ذلك ، ولقد كنت دائما شديدة الخجل من الناس مثلك تماما ، ولكن مع ذلك بوسعي ان اساعدك بمساعدة كبيرة . الا ترغب في ان يكون هناك من يحبك او يساعدك ؟ »

وكم كانت دهشتها عظيمة عندما انفجر الفتى باكيا وروى للمعلمة قصة بؤسه ، وفقره ، ووحدته . ويعال ربول ذلك بقوله : « ان اخلاصها مع نفسها سحب الصدق من ذلك الفتى المشوش المضطرب الناقم ، وان توتها على تقبّل نفسها بكل مخاوفها وضعفها اصبحت قوتها على تقبّل التلميذ . وذلك ما جعل ممكنا تقبّل التلميذ لنفسه .

ولكن الاخلاص مع النفس نادر ، مع الاسف . فالكثيرون يلجأون الى اهداف الآخرين ورائهم ومثلهم ليسترشدوا بها ، بدلا من اللجوء الى انفسهم . وذلك مما يشوه الفرد ويفسد مساعاه ويقضي على غريزة تحقيق شخصيته .

انه يُكره باستمرار على التمثل مما يفكر فيه ويحس به حقا ، ومع ذلك فانه في خاتمة المطاف لا يستطيع تجنبه لانه اهم اغراض حياته واعملها .

والآن ، كيف يمكنك ان تختبر اخلاصك لنفسك ؟ ان الدكتور غوردون اولبورث ، وهو عالم نفساني ، يقترح ان تفحص روح المرح فيك . اتقدر انت ان تضحك من نفسك ؟ ان تضحك ضحكا حقيقيا صحيحا ؟ اذا كان باستطاعتك ذلك فانك ولا ريب تكون فكرة صحيحة عن حقيقة شخصيتك .

اما الدكتور غوديت فان له اقتراحا آخر . سل نفسك : « ماذا كان آخر حدث مهم في حياتي ، اهو تغيير العمل ام الزواج ؟ ام موت احد من ذوي ؟ » ثم سل نفسك : « اجلسيت وفكرت في الامر ، وعرفت حقا ماذا يعني بالنسبة الي ؟ » ماذا كان الجواب سلبيا فانك تكون امرا يمر في هذه الحياة دون التفكير فيها ، ومن ثم لا يستبعد ان تكون قليل الاخلاص مع نفسك .

ويوصي الدكتور غوديت كذلك بكتابة تحليل نفسي شامل وديق لا يكفي في حد ذاته ، بل على سبيل الاختبار ، فيقول في هذا الصدد :

« وبوسع صديق مخلص لك أن يساعدك على معرفة ما اذا كانت اللائحة التي وضعتها بميزاتك وكفاءاتك وقدراتك موضوعية . واذا لم يكن لك صديق يمكنك ان تعتمد عليه في هذا الشأن فان ذلك بحد ذاته يمكن ان يكون دليلا على انك لست مخلصا مع نفسك . »

ان الاخلاص مع النفس ليس امرا سهلا التحقيق ، كما انه ليس امرا يمكننا الوصول اليه بين ليلة وضحاها . انه امر علينا ان نعمل من اجل الوصول اليه بكل بطء وثبات . وصحيح انه لا ينبغي لاحد منا ان يقتضي كل وقته في سبر غور ميوله وغاياته الداخلية ، ولكن باهكاننا ان نحاول على الاقل ان نكون مخلصين فيما يختص بعدد مختار من الاهداف . ولعل العمل هو من « المناطق » المهمة . لماذا يتورط الواحد منا في اختيار العمل الذي لا يناسبه ؟ لانه يركز ناظريه على المصادفات بدلا من تركيزها على الاساسيات - المرتب والجاه او المقام المحترم اللذين يقدمهما عمل من الاعمال . ان مثل هذا الشخص لا يكلف نفسه عناء التفكير فيما اذا كان يرغب حقا في القيام بهذا النوع من العمل ام لا ، او فيما اذا كان ذلك العمل يتلاءم وامكاناته . فتكون النتيجة انه يصرف السنوات الطوال في بذل الجهد الضائع لكسب الشهرة والنجاح ، في حين ان نصف هذا الجهد لو صرف في حقل يكون افضل ملائمة لكفاءاته ومزاجه لكان اكسبه ضعف تلك الشهرة او ذلك النجاح .

والفشل في اغلب الاحيان يجعلنا اشد اخلاصا مع عملنا اكثر مما يجعلنا النجاح نفسه . ولعل اسعد من عرفت من الناس امرؤ هجر رئاسة تحرير احدى الصحف لينكب سنتين بطولها على كتابة رواية . فلما نفذ يده منها بعث بها الى احدى دور النشر فرفضتها . ودار بها على عدد من الناشرين دون ان يحالفه الحظ في نشرها . وعندما ابدت له عطفى قال لي : « انا لست ناديا على اي يوم من ايام تينك الستين . فعندما فشلت

في نشر روايتي ايقنت انني لم اخلق كاتباً روائياً . ولا يسمعك ان تصور  
مبلغ شعوري بالتحسر .

وعاد مجددا الى حقل الصحافة بعد ان التى عن كاهليه شكوكه  
حول مصيره ومستقبله . فاذا به اليوم من رؤساء التحرير الناجحين ،  
المرموقين في بلاط صاحبة الجلالة الرابعة . وان نصيحته المفضلة لن يشكو  
من ان لديه حلما لم يتحقق ، هي « حاول ان تحقق حلمك ، فحتى اذا  
وجدت انك لست اهلا للقيام بذلك العمل ، وحتى اذا فشلت في تاديتك ،  
فانك ستكسب معرفة بذاتك . وعندها فحسب تستطيع ان تنصرف الى  
القيام بعمل انت مؤهل له ومؤهب . »

ويصفه كونه عالما نفسانيا اختصاصيا في حقل الصناعة والعمل ،  
يرى الدكتور غوديت نوعا آخر من مشاكل العمل وقضاياها ، وهو عندها  
يطلق الواحد منا اذا لم يتقدم في سلك عمله بسرعة . وهو ينصح في هذه  
الحالة ، وقبل ان نستسلم الى سورة اللوم الذاتي ، بان نطرح على انفسنا  
بعض الاسئلة الاساسية :

١ - احقا انا اود التقدم في عملي ؟ فالكثيرون لا يرغبون في ذلك ،  
وتراهم يكتفون بالعمل الذي يقومون به .

٢ - اهي رغبتى الشخصية في التقدم ام انها رغبة سواي ؟ فلي  
اغلب الاحيان يمكن ان تدفع زوجة طمأنوح زوجها الى اختيار عمل  
لا يتناسب ومؤهلاته .

٣ - انا مستعد لدفع ثمن التقدم ؟ فكلما ارتقى المرء سلم العمل  
ارتفع عدد ساعات العمل .

ويقول الدكتور غوديت ان التقدم في العمل ليس مرادفا للسعادة ، حتى  
ولا للنجاح ، انه ينبغي ان يكون نتيجة لدافع من الداخل .

## الإخلاص مع النفس — اللوم الذاتي

ويتفق معظم الخبراء في علم النفس على أن في السعي وراء الإخلاص مع النفس يخشى من خطر عظيم ، هو الميل البشري إلى معاتبة النفس . فالكثيرون منا يساوون بين الإخلاص مع النفس واللوم الذاتي . غير أن الإخلاص الذاتي الصحيح يتضمن تقديرا للشيء والجيد . ينبغي لنا أن نتعرف إلى ضعفنا كما ينبغي لنا كذلك أن نتعرف إلى قدراتنا .

ولعل افدح وأسوأ ما يرتكب المرء من أخطاء هو أن تلمس عبدا شخصيتك الحقيقية .

أعرف فتاة لم تكن لتضع النظارتين على عينيها عندما كانت تواعد زملاها في الكلية ، مع أنها لم تكن ترى شيئا بدونها . وكانت كذلك تكتم روحها الساخرة الذكية كيلا تتفوق على رفاتها الشبان ، وتقل شعبيتها في نظرم . وأخيرا وبعد أن تعبت من التظاهر بالرصانة والتسكع، قررت بينها وبين نفسها ، وفي آخر سني دراستها الجامعية أن تكون نفسها ، مرددة :

— من الآن فصاعدا لن اطمس شخصيتي ، وسأكون أنا نفسي ، وليكن ما يكون من أمر زملائي الطلبة .

وذلك ما جعلها في نظر أحدهم أكثر ثقة بنفسها من ذي قبل وأجمل . وكانت في تلك الليلة التي اتخذت فيها قرارها الحاسم على موعد وإياه . ونشأ الاقدار أن تصبح بعد ستة أشهر من ذلك زوجته ...

## النفس المنفتحة

إن هدف الإخلاص الذاتي لخصه الدكتور كارل روجرز بهذه العبارة « النفس المنفتحة » . فالرجل الذي يحرز معرفة ذاتية ناضجة لا يعود لديه أي خوف من الحياة . يصبح بوسعه أن يتقبل كل اختياراته ومشاعره ، المحزنة منها والسعيدة ، على السواء ، المتعلقة منها بالحب أو بالذنب .

ويقول رودجرز انه تبين له ان اختيار طريقة للحياة يكمن في داخل النفس ، فلا يبقى الا السؤال المهم الاوحد « أهى طريقة ترضيني تماما وتعبر علي حقا ؟ »

ان الاخلاص مع النفس لهو اكثر من مبدأ للنجاح في العمل او في الحياة الزوجية . انه طريقة حياة !

■



## كيف يمكنك ان تختار الوقت المناسب

سئل الممثل القدير تشارلز كوبرن قبيل وفاته هذا السؤال الكبير :  
« ماذا يحتاج المرء لكي يشق طريقه في الحياة ؟ أحتاج الى العقل ؟ أم الطاقة ؟  
أم التربية والعلم ؟ »

نهز راسه ، وقال :

— كل هذه الامور تساعد . ولكن ثمة شيء اعتبره اهم منها جميعا ،  
وهو : معرفة الوقت المناسب !

— وما هو الوقت المناسب ؟

— الوقت المناسب للقيام بعمل ما ، او لعدم القيام به . . الوقت  
المناسب للكلام ، او للصمت . فعلى المسرح ، كما يعرف كل ممثل التوقيت  
هو العامل الأكثر أهمية . وأنا اعتقد ان ذلك هو ، ايضا ، مفتاح الحياة .  
فإذا كنت تتقن فن معرفة الوقت المناسب في زواجك ، وفي عملك ، وفي  
علاقاتك مع الآخرين ، فإني لن تحتاج الى السعي وراء السعادة والنجاح .  
ذلك بأنهما سيجتازان بابك ، من تلقائهما .

وقد كان الممثل المعجوز القدير على صواب وحق . لماذا كنت تستطيع  
ان تفتنم اللحظة المناسبة عندما تسنح ، وتتصرف قبل انقضاءها ، تتيسر  
لإمائك قضايا الحياة . وأولئك الذين يحالفهم الفشل باستمرار يحزن في

نفوسهم غالبا ما يبدو لهم من ان العالم يقف منهم موقف المعادي . الا ان ما يفوتهم هو انهم لا يعلمون انهم دائما يبذلون الجهد المناسب — ولكن ليس في الوقت المناسب !

يقول احد القضاة الاميركيين من قضاة محاكم الزواج : « حبذا لو يعلم المتزوجون ان هناك فترات تكون فيها حساسيتهم على اشدها ، فلا يتساهلون بأي هفوة او نقد او حتى بأي نصيحة ! ولو ان الزوجين يدرس احدهما الآخر دراسة دقيقة ، بحيث يعلم متى ينبغي الشكوى ، ومتى يجبل اظهار المحبة والرقية ، لانخفاض معدل حوادث الطلاق الى النصف بلا ادنى ريب ! » لقد قال القاضي ما قاله الممثل تشارلز كوبرن : « معرفة الوقت المناسب . »

ذات مرة خطر ببالي ان اسال زوجتي ماذا يزعجها من مساوئي اكثر من اي شيء آخر ، فأجابتي دونها تردد :

— ميلك الى الانتظار حتى نصل الى حفلة ما لتقول لي ان تصغي شعري. غير ملائم ، او ان ثوبي لا يبدو لائقا !..

ان التصرف اللائق ، والسلوك الممتاز ليسا غالبا سوى توقيت مناسب . هل ثمة اشد ازعاجا من مقاطعتك — مثلا — وانت تروي نادرة ؟ ومن منا لم يعان من ثقل لم يتحزح من مكانه ، غاذا بزيارته تبدو كأنها مؤيدة ؟!

كنت احسب ان التوقيت هبة طبيعية ، تولد مع المرء ، تهبها كالاذن الموسيقية التي يمتنع بها البعض . ولكنني ، مع مرور الايام ، وبفضل مراقبة اولئك الذين يبدو انه انعم عليهم بهذه الهبة ، ايقنت ان التوقيت ليس الا مهارة يمكن ان يكتسبها كل من يهتم ببذل اي جهد في هذا السبيل . ولكي تتقن فن التوقيت الصحيح ، عليك بان تقوم بالمتطلبات الخمسة التالية :

**اولا :** اذكر دائما ان التوقيت الصحيح امر حاسم في الشؤون البشرية.

وما ان تعي الاهمية الكابلة « لمعرفة الوقت المناسب » حتى تكون قد خلوت اول خطوة نحو اكتساب القدرة على الإنادة منه .

ثانيا : اعقد تحالفا مع نفسك ( تحالفا لا ريب أنك ستنتفضه في بعض الاحيان ) يقضي بالا تتكلم أو تقوم بأي عمل وانت مريسة سوررات الغضب ، أو الخوف ، أو الأذى ، أو الحسد ، أو الحقد ... فان هذه المشاعر تهيئة بأن تدبر اداة التوقيت مهما تكن متقنة الصنع . ففي احد الاجتماعات العابة ، مرة ، ساد الصخب ، ففقدت رباطة جأشي ، وتلفظت ببعض الكلام القارس الساخر . وقد سقط الاقتراح الذي كنت أؤيده . وكان والدي حاضرا الاجتماع فلم ينبس ببنت شفة . ولكن عندما أويت الى فراشي قرات على قصاصة ورق ، وضعت فوق وسادتي ، هذه العبارة البالغة الدلالة للمعلم الاول ارسطو : « كل امرئ يمكنه ان يغضب — ان ذلك امر في غاية السهولة . ولكن ان يكون غاضبا على الشخص المناسب ، والى الدرجة المناسبة ، وفي الوقت المناسب ، وللغاية المناسبة ، وفي الطريقة المناسبة — فذلك ليس في مكنة كل واحد ، وليس سهلا ! »

ثالثا : اشحذ قوى التحصن واستباق الامور التي تتمع بها . فالمستقبل ليس كتابا مغلقا . فالكثير مما سيحدث يحدده ما يحدث الآن . ومع ذلك فان قليلين ، نسبيا ، يبذلون جهدا واعيا للامتداد الى ما يتجاوزهم ، فيزنون الاحتمالات المبكئة ، ويتصرفون على هذا الاساس .

ان هذه النظرة الى المستقبل من الاهمية في حقل التجارة والاعمال يمكن كبير ، بحيث ان العديد من المؤسسات والشركات تجعل منها شرطا للتقدم في الوظيفة .

هل يكون الاحد المقبل يوما مناسبيا لقضائه على شاطئ البحر ؟ يحسن بنا ان نجهز بعض السندويش والمربطات ، فلعلنا نذهب الى الشاطئ .

هل بدأت صحة حماك الاربلة بالتدهور ؟

يستحسن ان تواجه امكانية انتقالها الى الاقامة تحت سقف بيتك ،  
او الى احد المستوصفات او المصحات .

ذلك بان فن التوقيت الصحيح ينطوي على معرفة الوقت الذي يزيل  
فيه عمل ما ، الان ، متاعب ستحدث في المستقبل ، او يوفر فوائد عديدة .

رابعا : تعلم الصبر . عليك ان تؤمن مع المفكر رالف والدو اييرسون  
بانته « اذا وقف الرجل الفرد الوقفة التي تملئها عليه غرائزه ، فان العالم  
الهائل سيأتي اليه . »

فليس ثمة مبدء سهل لاكتساب الصبر . انه مزيج ممتاز من الحكمة  
وضبط النفس . الا ان على المرء ان يعرف ان عملا واحدا يؤتى قبل اوانه  
يمكن ان يفسد كل شيء .

خامسا : وهذا آخر المتطلبات ، واصعبها واطورها : معرفة كيف  
تخرج من نفسك ، وتتجاوزها . ان كل لحظة يتشاطرهما كل مخلوق حي ،  
سوى ان كل شخص يراها من وجهة نظر مختلفة . ومعرفة الوقت المناسب  
حقا تعني ، اذن ، معرفة كيف يبدو ذلك للآخرين .

تصف احدى الحسنات الشهيرات كيف انها ذات ليلة ، وسط فصل  
الشتاء ، كانت تقلب صفحات احدى المجلات ، فوقع نظرها على رسم  
كاريكاتوري يمثل عجوزين ترتديان ثيابا رثة ، وترتجفان من شدة الصقيع ،  
وهما جالستان حول نار الموقد الخفيفة . وقد كتبت هذه العبارة تحت  
الرسم

**الاولى - ( نسال رفيقتها ) - بماذا تفكرين ؟**

**الثانية -** بالملابس الجميلة التي سنحصل عليها من النساء  
الموسرات ، في الصيف المقبل !

وتأملت المحسنة التي كانت مساعداتها المادية الضخمة تشمل  
المستشفيات ، والعديد من الجمعيات الخيرية ، الصورة مليا . ثم قامت  
الى احدى الغرف ، ففتحت بعض الحقائق ، وجمعت منها اثوابا جعلتها  
رزما رزما تهيدا لتوزيعها في اليوم التالي . فلقد احسنت توقيت احسانها  
وعملها الخيري لان الحاجة دعت في تلك اللحظة .

في الكتاب المقدس — وفي المعهد القديم منه — وردت هذه الحكمة :  
« لكل شيء اوان ، وزمن لكل غاية تحت السماء . » ■

## الحاجة الى التفاهم الصحيح

ان يكون للمرء صديق او نسيب معناه انه يمتلك كنزا من اكبر الكنوز التي يمكن لهذه الحياة ان تقدمها . فالتفاهم الصحيح يخفف من وطأة كل ضربة تنزل بنا ، وهو يحلنا على الكفاح الجبار من اجل التقلب على اخطائنا ، ما دام « الشخص المتفهم » راضيا عن الاغضاء عنها ، او التسامح بها . انه يزودنا بميناء السلامة عندما يقلب لنا الدهر ظهر المجن ، كما انه يلهمنا باستمرار لكي نحاول تكرارا جعل حياتنا مثمرة — وذلك لان صديقا او نسيبا يؤمن بنا من صميم قلبه ، ودون اي تساؤل او شك . وفي هذا الكفاية — روح متفهمة يمكننا ان نكشف لها عن مكتونات نفسنا ، ونبوح لها بكل اسرارنا ، ونعترف لها بتقصيرنا ، وضعفنا ، دون ان نخشى شيئا من اللوم ، والتوبيخ ، والفضيحة .

ان في الافضاء بها يجيش في نفوسنا من امور الى انسان نثق به خيرا عيما لنا ، ذلك باننا اذا استطعنا ان نلقى عنا احمالنا الباهظة ونتناقش في امورنا الخاصة مع صديق او نسيب ، فانه يمكننا اذ ذاك ان نحول دون تأثير هذه الصور الذهنية تأثيرا قويا في عقلنا الباطن . اما اذا اضطررنا الى الاحتفاظ بهذه الانطباعات الذهنية عن متاعبنا ، والمعقبات ، والعراقيل التي تعترضنا لانه ليس لنا احد نسر بها اليه لماتها ، اذ ذاك ، ستزداد قوة كلها كمرها المرء على نفسه حتى يصبح لها تأثير سيء عليه .

ان الحياة لم توجد لتحياها لنفسك ، انها وجدت لتشاطرها سواك .  
ذلك هو المبدأ الذي اقيم عليه الكون . فمعناصر الكون الايجابية لا فائدة  
كبيرة لها بدون العناصر السلبية . والعناصر السلبية تكاد تكون معدومة  
الجدوى والقوة بدون العناصر الايجابية . ولكن ضم الفئتين احدهما الى  
الآخرى تحصل على مولد قوة وحيوية وطاقة خلقة لا ينفد معينه . وقد  
كان ذلك المقصود من الذكر ، على انه العنصر الايجابي ، ومن الانثى ،  
على انها العنصر السلبي . ولكن العجز عن فهم غايتها ووظيفتها  
الحقيقتين ، حتى الآن ، قد تسبب في الكثير من البؤس والشقاء في الاتحاد  
بين الرجال والنساء .

ان التفهم الصحيح بعضهم للبعض الآخر ، ولانفسهم ، كان الحاجة  
الوحيدة الكبرى منذ قرون وقرون . الا ان معظم الرجال والنساء قد  
اعتقدوا خطأ انهم وجدوا في عالم خارجي او طبيعي ، ولم يتعلموا كيف  
يستثمرون الثروات الداخلية الرائعة التي يتمتعون بها جميعا ، والتي كان  
يمكن ان تبني لهم صرح سعادة لا توصف ، هي وقف وحسب على اولئك  
الذين اكتشفوا معنى الحب الحقيقي ، وكيف يظهره في حياتهم .

لعلك تعتقد ان شخصين ، اقرب ما يكونان صلة نسب ، كزوج  
وزوجة ، قد انبأ تفهما حقيقيا احدهما للآخر ، وعرف الواحد منهما عقلية  
الآخر — رغباته والامور التي تسيء بلا قصد وينبغي لذلك تجنبها — فضلا  
عن الامور التي تقرب بينهما ، ولذلك ينبغي تقويتها . ولكن بدلا من ذلك ،  
نجد أزواجا كثيرين يثر بعضهم بعضا ، ويخلقون المشاكل ، والمنازعات ،  
والشكوك مما يوضح انه ليس ثمة اي تفاهم حقيقي بينهم ، او ان هناك  
نصيب ، تفاهما بقدر ضئيل جدا .

لقد سمعت الكثير عن زوجات يطلقن أزواجهن ، وأزواج يطلقون  
زوجاتهم بدعوى عدم الانسجام ، واستحالة العيش معا . ومع ذلك نرى كلا  
منهما — الزوج او الزوجة — في حمى البحث عن شريك الحياة المناسب ،  
يتزوج ثالثة وكله امل ، ولكن لهن مجددا بالتجربة البائسة نفسها دون

ان يخامرهما اي تفكير بأن السبب الرئيسي في ذلك انها يكن في داخلها .  
وحتى يتسنى لهما اصلاح هذا الخطأ ، فانه ليصعب عليهما تحقيق السعادة  
الحقيقية مع اي كان .

وعندما ننظر الى المصاعب التي يمر بها اعضاء اسرة ما في سبيل  
التفاهم بعضهم مع البعض الآخر ، فهل ثمة مجال للدهشة من اننا ما نزال  
نعاني من ويلات الحروب ، وشائعات الحروب ؟

فاذا كان ثمة افراد ينبغي لهم ان يتفاهموا ويتحابوا ، فانهم اولئك  
الذين يضمهم محيط الاسرة . ولكن كم من اسرة تعرفها تتمتع حقا بعلاقة  
منسجمة ؟

كثيرا ما يكون الاخ على غير وفاق مع اخيه ، والابن مع ابيه ، والاخت  
مع اختها ، والابنة مع والدتها . ان انواع الخلاف عديدة ، ولكن اسباب  
الخلاف هي عادة صبيانية .

في الاساس ، بالطبع ، عجزنا عن فهم انفسنا قد جعل من المستحيل  
فهم الآخرين .

### كيف تظل على صداقة الآخرين ؟

ان الطمع ، والانانية ، والغيرة ، والتحامل ، والغرور ، هي عواطف  
او مشاعر تتدخل لتدمير علاقاتنا مع اخواننا البشر . ومعظم هذه المشاعر  
التي بداخلنا هي غرائز سلبية تقويها بانفسنا من خلال الاختبارات  
الجديدة . وقد كان الناس في اول عهودهم لا يجدون ، دينيا ، تسعرا  
لمشاعرهم غير المكتوبة الا بوصفها انها « من عمل الشيطان » ، والقول  
باننا مولودون في الخطيئة !

ولكن لنعط ما للشيطان للشيطان . فهو ليس موجودا ككائن ، وعلى  
ذلك لا يسعنا التخلف من خطايانا وتحويلها الى اي قوة شيطانية . اذن ،



قبل أوانها ، والواجب يحتم عليهما الابقاء على متع الزواج ، وإرتيادها كبهجة مدخرة لليلة الزفاف وما بعدها •

ولذلك يقرر العلماء المختصون أنه « كلما كانت مقدرة الشاين على كبح الجنس خلال الخطبة أقوى كانت متعتها أوفر بعد الزواج ، وكانت مساعدتهما الزوجية أكثر تأكيداً وضماناً وبقاء » •

أما دعوى المخططين بأنهم يفعلون ذلك كي يرتبط الخطيبان بالحب قبل الزواج ، فخرافة باطلة ، تدل على غفلة أصحابها وعدم تفريقهم بين تأثيرات الشهوة وعاطفة الحب ، والمشاهد الذي يراه الناس في بلادنا رأي العين - وحكايا لنا الذين عرفوا خبايا المجتمع الاوربي - أن الزواج الناشئ عن التعارف العاطفي المحض سرعان ما يتهاوى وتنحل عراه ، إذ تبرد حرارة العواطف وتذهب معها مثلثاتها المتوهمة ، وها هي ذي أحداث الطلاق في أوربة وأمريكا تتصاعد باستمرار ، وتزايد ، تعصف بالبيوت الزوجية عصفاً لتقيم البرهان على فشل الزواج العاطفي •

وفي هذا يقول برتراند راسل الفيلسوف المعاصر: « لا نكر ان الزواج الذي يقوم على الحب العذري وحده زواج فاشل ، اذ سيظن كلا الطرفين في صاحبه كمالاتا فوق مستوى البشر • وسيخيل اليه ان زواجهما لا يعدو أن يكون حلماً جميلاً من أحلام العشاق ، فتأتي النتيجة وبلاءً على الاثنين ، ويظهر هذا جلياً من الحياة الامريكية ، اذ ينظر الشعب الامريكي الى الحب نظرة جدية الى ابعد مدى ، مما أدى الى كثرة الطلاق في بلادهم بسبب الخيبة التي تصيب الأزواج والزوجات عند اصطدامهم بالوقائع والحقائق » • ويقول صاحب كتاب طريقك إلى الثروة والنفوذ الشخصي :

« من الأخطاء الكبرى الزواج من أجل الحب ، ولو أن راغب الزواج قنع بمن يبادل له الميل فقط - وليس الحب - لصادف كفاهما من أجل

السعادة الزوجية من التوفيق أكثر مما يرجوان ، ذلك لأنك تستطيع ان تشعر بصدق عاطفتك إذا أنت ملت الى مخلوق وارتحت له ، ولكنك إذا الحب تقف حائراً ، إذ تلتبس عليك المشاعر ، فلا تستطيع أن توقن ما إذا كنت تحب حقاً ، أو أن الذي يداخلك هو شعور آخر غير الحب ... والرائع في الحب أنه في وسعه أن ينمو مع الزواج ، وأن يزداد بازدياد تعارف الزوجين » .

والاستاذ مهدي وهو صاحب الكتب الكثيرة في مثل هذا الموضوع يقول :

« غياب الحب ليس معناه الانصراف عن الزواج ..، ذلك لأن الحب سهل التولد إذا توافرت النية ، فنحن إذا مزجنا المعاشرة والتآلف ، مع الود والتسامح ، مع الرغبة والتعاون ، مع الهدف المشترك والغاية المشتركة ، إذا مزجنا هذه العناصر جميعاً حصلنا على أقوى أنواع الحب إطلاقاً في الحياة الدنيا ... وهذا المزج أيسر في الزوجية منه في أي لون آخر من ألوان العلاقات » .

#### اصول الخطبة السليمة :

هذا العرض والنقد للتقاليد السائدة ، وتلك المناقشة الموضوعية عرفنا فيها نتائج أبحاث الكاتبين في مشكلات المجتمع ، وما توصلوا إليه وقرروه بالدراسات المطولة تساعدنا الآن على استجلاء حكمة الشريعة الاسلامية فيما حذرت إليه أبنائها إزاء هذه المسألة للمبالغة الأهمية .

إن قوام التفاهم بين الزوجين - وهو طريق الحب الصحيح - إنما هو اتفاق الميول والأهداف وقد أرشدت الأحاديث سابقاً لتحقيق ذلك باختيار صاحب الدين ، والظفر بصاحبة الدين ، لأن اعتصام الزوجين بأهداف الفضيلة ، واستمساكهما بعروة الدين سيوحد ميولهما العامة ، واتجاهاتهما،

وسيوحد أهدافهما ورغباتهما ، وسيجدان دائماً المرجع الذي يحتكمان إليه ويرتاخان لحلوله .

على هذا الأساس يتم اختيار كل من الزوجين للآخر ، ثم على هذا الأساس يشيدان علاقاتهما قبل الزواج وبعده .

فالليل النفسي له اعتباره في إرشادات المشرّع الحكيم ، ليس بالنسبة للرجل فقط ، بل بالنسبة للمرأة أيضاً ، فإن الشريعة ترشد إلى تزويج الفتاة ممن تميل إليه من الخاطبين ، بما تكتشف فيه من صفات تجذبها إليه ، على ضوء التعرف الصالح المباح ، التعرف الذي لا يشوبه التصنع والافتعال في الخلوات التي تجاذب الجنسين بموامل الغريزة .

وفي هذا المعنى ورد الحديث عنه ﷺ أنه قال « لم يثرَ للمتحابينِ مثلُ النكاح »<sup>(١)</sup> .

وهذا الحديث له سبب طريف يوضح الفكرة وهو أنه كما روي : جاء رجل إلى النبي ﷺ فقال : يا رسول الله : عندنا يتيمة قد خطبها رجلان موسر ومعرس . وهي تهوى المعسر ونحن نهوى الموسر ؟ فقال رسول الله ﷺ : « لم يثرَ للمتحابينِ مثلُ النكاح »<sup>(٢)</sup> .

وفي المرحلة الثانية بعد الشروع في الخطبة ، تقف السنة النبوية موقفاً معتدلاً حكيماً إذ تسمح برؤية كل من الخاطبين الآخر وتعارفهما ، تلبية لما

---

(١) أخرجه ابن ماجه بلفظه ، والحاكم عن ابن عباس . وقال الحاكم : ج ٢ ص ١٦٠ : « صحيح على شرط مسلم ولم يخرجاه ، لأن سفيان بن عيينة ومعمر بن راشد أوقفاه عن إبراهيم بن ميسرة عن ابن عباس » .  
(٢) أخرجه الحسن بن شاذان في مشيخته وابن النجار في تاريخ بغداد عن جابر بن عبد الله .

وأخرجه أيضاً الخرائطي في اعتلال القلوب عن ابن عباس إفاده السيوطي في كتابه : « اللمع في أسباب ورود الحديث » مخطوط في المكتبة الوقفية بحلب .

تمس اليه الحاجة النفسية لديهما ، وهي حاجة فطرية من حق النفس أن تطالب بها في شركة أيسر من هذه — أي شركة المال — فكيف الأمر في شركة الحياة ؟!

لكن الشريعة تحفظت فأوصدت منافذ الفساد ، وسدت ذرائع العابثين ، إذ قيدت ذلك بعدم التبرج والتهتك ، وحرمت الخلوة بين الخطيئين ماداما لم ييرما عقد الزواج ، وحفظت لهما بذلك بهجة الحياة الزوجية ، وطمأننت كلاماً إلى صاحبه :

« عن أبي هريرة أن النبي ﷺ قال لرجل تزوج امرأة [ أي أراد ذلك ] :

« أَنْظَرْتُ إِلَيْهَا ؟ » قال : لا . قال : « اذهب فانظر إليها » (١) .

وعن المغيرة بن شعبه أنه خطب امرأة فقال النبي ﷺ « انظر إليها فإنه أحرى أن يؤدَمَ بينكما » (٢) .

وقد أبان الحديث عن حكمة جليلة هي أن الرؤية تجعل المودة بينهما أدوم ، لأن كلاماً منهما يقدم على بصيرة ويينة ، كما أن كلاماً من الزوجين إذا لم ير صاحبه ينصرف خياله الى شتى الاتجاهات ، ما حسن منها أو ساء ، فاذا عرف شريكه استقر خياله وارتبط بهذا الشخص المحدد ، مما يجعل عواطفه نحوه في نمو متزايد مضطرد .

#### سلطة الولي :

وبهذه المناسبة لا بد لنا أن تلقى الضوء على سلطة الولي التي قررها بعض المذاهب ، كمذهب الامام الشافعي ، فإنه يشترط أن يبرم العقد ولي المرأة نيابة عنها عملاً بالحديث النبوي :

---

(١) أخرجه مسلم .

(٢) الترمذي والنسائي وقال الترمذي حديث حسن .

« لا نكاح إلا بولي »<sup>(١)</sup>

وقال الحنيفة : هو ليس بشرط لصحة عقد النكاح ، بل هو سنة ، شرعت لصيانة المرأة عما لا يليق بفطرتها من الحياء ، فلو عقدت بنفسها كان جائزاً لا خلل فيه إذا كان فتاها لائقاً لمثلها .

إلا أن كثيراً من العوام أساءوا الفهم والتصرف ، حتى جعلوا بناتهم أشبه بسلعة تعرض للزاد دون أن يكون لهن رأي ، أو يكون لرغبتهن الصالحة وإرادتهن اعتبار .

وإننا نقول لهؤلاء لقد أسأتم فهم مذهب الامام الشافعي العظيم ، وتعسفتم في استعماله ، وإن دعوة الاسلام الحنيف الذي أعلن سواسية الناس لترفض هذا المسلك وتأباه .

والحقيقة الواضحة أن أمر النبي بأن يتولى العقد عن المرأة والدها أو جدّها أو وليها ... لم ينشأ قط عن اغفال المرأة ، واعتبارها كمكاً مهملاً كما يتوهم القاصرون .

إنما نشأ عن الرعاية لخلق كريم جبلت عليه المرأة ألا وهو خلق الحياء الذي يزين العذارى . ويزيد من جمال المرأة وفتنة النساء .

عن ابن عباس رضي الله عنه : « أن جارية أمت النبي ﷺ فذكرت أن أباهاً زوجها وهي كارهة فخيرها النبي ﷺ »<sup>(٢)</sup> .

---

(١) أخرجه أحمد وأصحاب السنن الأربعة ، وصححه الترمذي وابن المديني وغيرهما ، وأعله بعض المحدثين بأنه مرسل أي سقط منه الصحابي .  
وقال الحنيفة إن معناه : لا نكاح كامل إلا بولي ، لأن في مباشرة المرأة العقد بنفسها ما يخرم الحياء ، فخرج عن الكمال ، لا عن الصحة بل هو صحيح .  
(٢) أبو داود ورجال إسناده ثقات .

وعن أبي هريرة رضي الله عنه أن رسول الله ﷺ قال : « لا تنكح  
الأيام حتى تستأمر ، ولا تنكح البكر حتى تستأذن » .

قالوا : يا رسول الله كيف إذن ؟

قال : « أن تسكت » متفق عليه .

وفي البخاري عن عائشة رضي الله عنها قالت : يا رسول الله : إن البكر  
تستحي ؟

قال : « رضاها صمتها »

★ ★ ★

# هدية التكريس للمرأة

« المهر »

بين الأخذ والرد

يدور على الألسنة لفظ كثير حول « المهر » ولا يكاد يخرج الناس من عقد زواج إلا وهم يتحدثون عن المهر ، وكم بلغ من الأرقام القياسية !!... كأنما خرجوا من حلبة سباق أو مزادة !!

وفي حديث إذاعي بعنوان « المواطن والقانون » أطلب المتحدث في مساويء المغالاة في المهور حتى توصل إلى نتيجة وهي - بزعمه - إلقاء المهر !!...!

وفي حديث آخر إذاعي وتلفزيوني لاحدى السيدات اعتبر المهر رأسمال للمرأة !!...!

كلا يا قوم !!...!

ليس من المنطق الصحيح في شيء أن تعالج تعسف الناس في استعمال القانون بأن تلغي القانون ، لأننا بهذا لن نبقى في الدنيا قانوناً ، إنما نكون كالذي آلمته عينه فعمد إليها وقلمها ، كي لا تؤلمه من بعد ؟ !... .

والمرأة أيضاً ليست سلعة في سوق الزواج ، فالزواج ليس تجارة كي نسلك فيه المنهج التجاري ، ونقول بطريق الإيحاء : استغلوا من الزواج رأسمال المرأة .

إن المهر عطية محضة فرضها الله للمرأة ، ليست مقابل شيء يجب عليها بذله إلا الوفاء بحقوق الزوجية ، كما أنها لا تقبل الاسقاط ولو رضيت المرأة إلا بعد العقد ، وهذه الآية تعلن على الملأ .

« وآتوا النساء صدقاتهن نحلة ، فان طِبْنَكُمْ عن شيء منه نفساً فكلوه هنئاً مريئاً » (١) .

فالمهر صدقة أي عطية ، وهو نحلة مبتدأة ، ومنحة صرفة ، ليست ثمناً للمرأة ولا للتمتع بها ، فان المرأة تنال من الرجل ما ينال الرجل منها .

إن المهر حق مفروض للمرأة ، فرضته لها الشريعة ليكون تعبيراً عن رغبة الرجل فيها ورمزاً لتكريمها وإعزازها ، وقديماً صرح الفقهاء بقولهم : « المهر فرض شرعاً لاظهار خطر المحل » . ولقد حرصت الشريعة للمرأة هذا الحق فحرمت على أي إنسان أكله أو التصرف فيه بغير إذنها الكامل ورضاها الحقيقي .

وإن ما نراه اليوم من استبداد بعض الآباء بمهور بناتهن ؛ أو استيلاء بعض الاشقاء على مهور أخواتهن لهو تكبر جاهلي على الحق يغمط المرأة ، ويتنكر لحقوقها ، مضاد لدين الله وشريعته .

لكن الذين أعمتهم العصبية لأوربة ، وعبدوها بفكرهم وقلوبهم لا يروق لهم أن يجدوا في ذخائر تراثهم وشرعية أمتهم ما تطمح إليه الأبصار ، وتنفو نحوه القلوب ، فاذا مروا بمثل هذا التكريم والاعزاز للمرأة حاولوا الغش منه حيث عجزوا عن الطعن فيه .

وأعجب شيء في هذا ما فعله كاتب في مجلة يصدرها قطر عربي ثري جداً ، في جوابه لبعض السيدات وقد عرضت عليه مشكلتها مع زوج ثري ،

---

(١) سورة النساء آية - ٤ -



تزوجها بزعمها على غير رضاها وهي خريجه لليه الحقوق ! ثم حظر عليها الخروج لمزاولة مهنة المحاماة ؟؟؟! فلفق الكاتب على لسان السيدة أن زوجها الثري يزعم أنه اشتراها بماله ؟؟؟ أتدري لماذا ؟ لكي يتوصل هذا الكاتب بذلك إلى الغض من هذه الفريضة الاسلامية التي شرعت تكريماً للمرأة وضماناً لها .

إن إلغاء المهر فضلاء عن كونه دعوة غير واقعية في مجتمعنا فانها لن تؤدي إلا إلى مزيد من التعقيد الاجتماعي يتجلى في حالين :

إما أن يسير الناس على ما تقرره نظم أوربة حيث تفرض معظم النظم على المرأة هناك أن تقدم بعض المال للرجل وتكلف هي باعداد المنزل من مالها .. نعم من مال المرأة !!..

وهذا معناه أنه لا تزوج المرأة إلا إذا كانت ذات مال ، أو تضطر لمعاناة مشقات الحياة وتكد الدنيا ، لتحصيل نفقات الزواج ، ومعناه أيضاً أن نغض من كرامة المرأة ونضطرها أن تسمى الى الرجل تطلب يده ، فنفرض عليها أن تمزق حجب الحياء والخير الذي هو زينة اخلاق المرأة ، وميزان أصالتها ....

ولقد حدثني الكثير من الاصدقاء الذين درسوا في البلاد الأجنبية عما أدت إليه هذه العادة الأوربية من أسوأ الآثار ، حيث تضطر الفتاة إلى السعي الحثيث في نشاط اجتماعي واسع بين الشباب في سبيل الظفر بالزوج ، يعترضها خلال ذلك الذئاب المخادعون يتلون منها وطهرهم ثم يولون مدبرين ....!!..

وإما أن نرجع إلى ما كانت عليه الجاهلية البائدة بسبب إلغاء المهر من المقايضة بين النساء ، وهو ما يتبع الآن في بعض البيئات الجاهلة ، حيث يعمدون إلى المقايضة بين النساء ، في سبيل توفير المهر ، وهو المسمى

« نكاح الشغار » يزوج الرجل ابنته أو أخته لشخص مقابل أن يزوجه ذلك الشخص ابنته أو أخته ، ليس بينهما مهر غير هذا (١) .

وقد حرم الاسلام هذا الزواج ، وزجر عنه كما في الحديث الصحيح « نهى رسول الله ﷺ عن الشغار » (٢) ، لأنه من التقاليد التي تنظر للمرأة باحتقار وازدراء ، وتعتبر سلعة ، كالمواشي التي يقتنيها البدوي فيبيعها أو يقيض بها إن شاء .

إننا نرفض الدعوة إلى الغاء المهر ، لأننا لا نقبل التفريط فيما شرع الله من تكريم المرأة وإعزازها ، كما أننا في نفس الوقت نرفض الاعتبارات التجارية التي تسيطر على أفكار طائفة من الناس وطائفة من السيدات ، إذ يؤدي إلى التخلي في المهور الذي يثنى منه مجتمعنا ، ويرزح تحت أعباءه شبابنا وفتياتنا على حد سواء .

إن المهر هدية تعطى للمرأة ، فهل يقتنع العقل قط أن المهدى إليه يشارك فيها ، ويكلف صاحبه من أمره شططا .

لقد علمتنا السنة النبوية وصدقته الحياة أن استقامة الحياة الزوجية ، أكثر ما تتوفر باليسر في المهر وتكاليف الزواج . هذا رجل سأل النبي ﷺ أن يزوجه امرأة .

فقال ﷺ « فهل عندك من شيء ؟ » .

فقال : لا والله يا رسول الله .

قال : « اذهب إلى أهلِكَ فانظر هل تجد شيئاً » .

(١) قيل له شغار لارتفاع المهر بينهما ، وأصله في اللغة : شَغَرَ الكلب إذا رفع إحدى رجليه ليبول .

(٢) أخرجه مالك والشيخان وغيرهما . وهو من رواية مالك عن نافع عن ابن عمر وهو إسناد قال فيه البخاري : إنه أصح الأسانيد . ويعرف عند المحققين بسلسلة الذهب .

فذهب ثم رجع فقال : لا والله ما وجدت شيئاً •

فقال رسول الله ﷺ « انظر ولو خاتماً من حديد ! » •

فذهب ثم رجع فقال : لا والله يا رسول الله ولا خاتماً من حديد ،  
ولكن هذا إزارى - قال : ماله رداء - فلها نصفه ! •

فقال رسول الله ﷺ : ما تصنع بازارك ، إن لبستته لم يكن عليها  
منه شيء ، وإذا لبستته لم يكن عليك منه شيء •

فجلس الرجل حتى إذا طال مجلسه قام ، فرآه رسول الله ﷺ  
مؤكئاً ، فأمر به فدعي له ، فلما جاء قال :

« ماذا معك من القرآن »

قال : معي سورة كذا وكذا عددتها •

فقال : تقرأهن عن ظهر قلب ؟

قال : نعم

قال : « اذهب فقد ملكتها بما معك من القرآن » (١) •

وعن عائشة رضي الله عنها أن النبي ﷺ قال : « إن من يسن المرأة  
تيسيرَ خطبتها ، وتيسيرَ صداقها ، وتيسيرَ رحمتها » (٢) •

كيف نعالج غلاء المهر ؟!

ولقد يظن بعض الناس أن هذا أمر يمكن علاجه بوضع قانون يحد من

---

(١) متفق عليه واللفظ لمسلم • ومعنى ملكتها : زوجتها ، وقد ورد  
بلفظ زوجها في بعض الروايات الصحيحة •

(٢) الإمام أحمد والحاكم في المستدرک على الصحيحين وغيرهما • وفي  
رواية الطبراني أن عروة راوي الحديث عن عائشة قال : « وأقول : إن من أول  
شؤمها أن يكثر صداقها ، ومعنى تيسير الرحم : أن تكون سريعة الحمل كثيرة  
النسل •

المبالغة في المهر ، إلا أن الواقع أن القوانين لن تفلح في هذا مادامت روح المجتمع تميل إلى التغالي في المهور .

يجب أولاً أن نربي في المجتمع معاني الأمانة على الحقوق كي يطمئن الناس على مستقبل بناتهم ، وتطمئن النساء إلى أزواجهن .

ويجب ثانياً أن نحوّل تيار المجتمع إلى الاتجاه المعاكس ، أعني إلى التفاخر بتيسير المهور وأثاث البيوت .

إن التقاليد الاجتماعية والأعراف يصنعها أفراد قلائل يتمتعون في نظر الناس بالمكانة العالية ، فلو أن أفراداً من هذه الطبقات عملوا بهذه السنة لقدمهم فيها الناس .

كم من أساتذة جامعيين يثنون من غلاء المهور ، فإذا تزوجوا أو خطب إليهم لم يتوقعوا لحظة عن المبالاة فيها .

وكم من وزراء وزعماء تزوجوا — أو زوجوا بناتهم — فإذا مهور نسائهم تبلغ من الآلاف أرقاماً لا تسبق !

ماذا لو أن أحدهم عمل بما يدعو الناس إليه من عدم التغالي في المهور، وأذيع عقد النكاح بأجهزة الاعلام مع مقدمة مناسبة ؟ أليس مثل هذا يحيي روح التعقل والحكمة ويكف من نهم الطامعين ...

لقد كان زعماء المجتمع الاسلامي يفعلون هذا ، فعمر بن الخطاب يحذر الناس من التغالي في المهور .

ولم يتراجع عمر عن هذا التحذير ، إنما رجع عن تهديده بأخذ مازاد إلى بيت المال ...!

وسعيد بن المسيب من كبار علماء التابعين يزوج ابنته لتلميذه ابن أبي وداعة على درهمين ، وقد خطبها الخليفة لولي عهده بزتها ذهباً ...!! فأبى!

والامام السمرقندي الفقيه الحنفي صاحب كتاب تحفة الفقهاء ، شرح  
تلميذه علاء الدين الكاساني « تحفته » فزوجه ابنته •

وغير هؤلاء من عظماء الاسلام كثيرون في كل عصر من عصور تاريخنا  
الاسلامي يضربون المثل للناس في تقدير القيم العالية لدى الشاب الخاطب ،  
ويفرسون هذه الروح في نفوس الناس •

فيا أيها الآباء والأمهات ، ويا أيها المصلحون والمفكرون ، ويا أصحاب  
المكانات الاجتماعية الرائدة لن يكفينا منكم التذمر والشكاية ما لم تسعوا  
بتصرفاتكم لتغيير هذا التيار الاجتماعي الفاسد ، وما لم تزيحوا من طريق  
الفضيلة وبناء الأسرة السعيدة عقبات التغالي في المهور ، والتفاخر بالآثاث  
والقشور •

« إلا تفعلوا تكن فتنة في الأرض وفساد عريض »

\* \* \*

## أسس السعادة الزوجية

لا بد من القول إن استقرار الحياة الزوجية ، واستقامة أمر الزوجين يعتمد اعتماداً كبيراً جداً على الخصال الشخصية التي يتحلّى بها كل من الزوجين •

هذا رجل واسع الصدر ، فسيح الأنافة ، لا يعجل على غضب زوجه بالرد الشديد ، أو المواجهة بالمثل ، بل يتلافى سوء التفاهم ، ويضم زوجه الى جناحه ، فاذا هي تتعشقه تقديراً لتلك الروح ، ولهذا التكريم •

وهذا زوج بارع الحيلة في المداواة والتلطف لبلوغ مقصده ، فهو يدير شئون البيت بنجاح •

وفي المقابل قد تجد زوجين على مستوى رفيع من الثقافة والتربية لا يستطيعان التفاهم على الرغم مما يبذلان من الجهود ، لتنافر طبيعتهما ، واختلاف أمزجتهما •

إن بيت الزوجية السعيد ، لا ينهض إلا على أركان متينة من المعاني الانسانية الراسخة في شخصية كل من الزوجين ، بحيث تتمكن تمكناً وثيقاً في أعماق نفسيهما ، تمكناً يشمل النواحي المعنوية والمادية في تصرفاتهما •

## ١ - الطمانينة النفسية

الطمانينة النفسية بشعبها المتعددة ، والمتغلغلة في النفس أول أسس السعادة وقد أبان عنها القرآن في آية واحدة جامعة إذ يقول الله تعالى :

« وَمِنْ آيَاتِهِ أَنْ خَلَقَ لَكُمْ مِنْ أَنْفُسِكُمْ أَزْوَاجًا لِتَسْكُنُوا إِلَيْهَا وَجَعَلَ بَيْنَكُمْ مَوَدَّةً وَرَحْمَةً إِنَّ فِي ذَلِكَ لَآيَاتٍ لِقَوْمٍ يَتَفَكَّرُونَ » .  
ففي هذه الآية بيان لما تقوم عليه الصلة الانسانية بين الزوجين ، وما يسعى الانسان لتحقيقه بالزواج .

الانسان يشعر أيام العزوبة بالفراغ ، لأن شطراً من كيانه لا يؤدي وظيفته المعنوية والمادية ، ويشعر أيضاً بالقلق والاضطراب ، لأنه سيتهي من الحياة لا إلى غاية ، ولا إلى أثر يبقى من بعده . فالزواج يحقق سكون كل من الزوجين الى صاحبه ، فان كلا منهما يملأ الفراغ العاطفي للآخر بالشوق اليه ، والاستراحة له من عناء الدنيا ، ومن القلق الذي يراوده .

وبالزواج تسكن النفس من الناحية الغريزية إذ تؤدي وظيفتها ثم ينجب الزوجان أطفالاً يتحقق بهم للأبوين البقاء والاستمرار في هذا العالم ببقائهم من بعدهما .

فالواقع أن هذه العبارة « لتسكنوا إليها » كشفت النقاب عن دوافع النفس نحو الزوجة ، وحوافزها إليها . وهي دوافع معنوية عاطفية ، وحوافز غريزية تتعلق بالشهوة وبالحاجة الى بقاء الجنس .

ثم سجلت الآية مؤيدات تحيط بهذه السكينة وتشدها أزرها « وجعل بينكم مودة ورحمة » .

ويحض النبي ﷺ على تنمية هذه الصلة الروحية من المودة والرحمة ولو بالأمر اليسير ، كالنظرة الراحمة المتوددة ، التي تستشعر نعمة الزوجية ، لما يشر ذلك من تقوية وحدة الزوجين كما في الحديث : « إن الرجل إذا نظر

الى امرأته ونظرت اليه نظر الله اليهما نظر رحمة . فاذا أخذ بكفها تساقطت  
ذنوبهما من خلال أصابعهما» (١) .

وفي الحقيقة ان المودة بما تدل عليه من تقرب كل إلى الآخر ، والتلطف  
معه ، والرحمة بما تشعر من حرص كل من الزوجين على مصلحة صاحبه ،  
والرفق به ، والاشفاق عليه من كل سوء ومكروه ، هما عماد البيت الزوجي  
الذي يقي على سكينه النفس ويجعلها حقيقة محسوسة في الحياة ، وهما  
دستور المعاشرة بين الزوجين التي تجعل كلا منهما يشعر أنه متمم للآخر،  
وأنه هو متمم به أيضاً ، فاذا بالرجل والمرأة الغريبين عن بعضهما المتباعدين  
من قبل ، يتقاربان هذا التقارب ويتحابان محبة تجعل كلا منهما أقرب الى  
الآخر من أبيه وأمه !

#### ٢ - العشرة بالمعروف

العشرة بالمعروف ودستورها كما عرفنا « المودة والرحمة » . فانهما  
تشعران كل زوج بأن الآخر كنفسه تماماً لأنه يتودد ويتقرب منه، ويحبه  
الخير ، ويشفق عليه من كل ضر ، فهذه المادة قوام الأسرة والبيت السعيد ،  
وبها تنزل الوحي الالهي يستل في المحارب ، ويتقرب به المتبعدون الى  
الله ، يأمر الأزواج بالعشرة بالمعروف لزوجاتهم فيقول « وعاشروهن  
بالمعروف » .

وحسن الصلابة مع الزوجة أساس التفاهم ، وركن السعادة ، وإن  
سلوك الرجل الحميف ، ومداراته للمواقف الشائكة كليل بأن يحيل  
الأسرة إلى جنة عاجلة ، ينعم في ظلها الوارف كل من الزوجين ، وينشأ في  
روضتها الأطفال ريحان الدنيا وزينتها .

---

(١) أخرجه ميسرة بن علي في مشيخته والرافعي في تاريخه عن ابي سعيد  
الخدري رضي الله عنه ورمز السيوطي في الجامع الصغير لصحته ، وانظر فيض  
التقدير ج ٢ ص ٣٣٣ وسكت عليه في الجامع الكبير المخطوط بالظاهرية .



والتعاون على الطاعة يتوج التفاهم بين الزوجين ، ويبلغ به القسة ،  
والتعاون شعار المجتمع الاسلامي « وتعاونوا على البر والتقوى » فكيف  
بالزوجين ، بل إن النبي ﷺ ليهب بالزوجين أن يجتهد كل منهما في إعانة  
الآخر على بلوغ الكمال الديني ، فيحثه على أخلص العبادة لله ، وهي صلاة  
الليل النافلة « قيام الليل » :

« رحم الله رجلاً قام من الليل فصلى وأيقظ امرأته فصلت ، فإن أبت  
نضح في وجهها الماء . رحم الله امرأة قامت من الليل فصلت وأيقظت زوجها  
فصلى ، فإن أبى نضحت في وجهه الماء »<sup>(١)</sup>

والرسول الكريم يشيد بحنو المرأة ترعى زوجها وتشفق عليه فيقول :  
« خيرُ نساءٍ ركبْنَ الإبلَ صالحُ نساءٍ قريشٍ ، أحانهُ على  
ولدهُ في صِغَرِهِ ، وأرعاه على زوجٍ في ذاتِ يدهُ »<sup>(٢)</sup> .

ويشتر الرسول الكريم ﷺ الزوجة المخلصة لزوجها بأنها ستفوز  
بأعظم الأمنيات فيقول :

« إذا صلت المرأة خمسها وصامت شهرها وحفظت فرجها وأطاعت  
زوجها دخلت الجنة »<sup>(٣)</sup> .

ولما كان للرجل أثر فعال في هذا المجال فإن الوصايا الإلهية والنبوية  
تخاطبه وتؤكد وجوب الوصاية بالنساء خيراً ، ومداراتهن في أحوالهن

---

(١) حديث صحيح أخرجه أحمد وأبو داود والنسائي وابن ماجه انظر  
الجامع الصغير وشرحه ج ٤ ص ٢٥ - ٢٦ . ومعنى النضح : الرش الذي  
لا يؤدي ولا يؤدي للاستفزاز ، ويمكن استعمال شيء آخر كماء الزهر ، أو مسح  
الوجه بشيء من الطيب .

(٢) متفق عليه .

(٣) أخرجه البزار عن انس واحمد عن عبد الرحمن بن عوف والطبراني  
عن عبد الرحمن بن حسنة .

وعواطفهن ، وحسبنا في ذلك أن تأتي هذه الوصية في خطبته ﷺ في حجة الوداع على الملأ الأعظم من المسلمين بعرفة ، يقول لهم : « فاستوصوا بالنساء خيراً ، فانهن عَوَانٌ عندكم ، أخذتموهن بأمان الله ، واستحللتم فروجهن بكلمة الله » أخرجه مسلم <sup>(١)</sup> .

إن المرأة باستقلال شخصيتها ونفسيها عن الرجل لا بد أن يكون لها مسلك خاص في الحياة يتناسب مع طبيعتها ، بل إن الرجل تتميز شخصيته عن قرينه الرجل ، فمن المزعج الذي يفسد الجو العائلي ما يفعله بعض الأزواج حيث يحتد ويشتد على زوجه نقداً ولوماً ، في أمره هين يسير ، إذ يطلب منها أن تقدم ما أخرته أو تؤخر ما قدمته من الأعمال المنزلية ، أو تعدل عن شيء تريده من أمور البيت ، ومثل ذلك من القضايا .

وما أكثر ما يسوء التفاهم ، وتشتد المفاضبة لمثل هذه التوافه الحقيرة من الأمور ، بسبب الحاح أحد الزوجين في التدخل في شئون هينة جداً ويسيرة جداً تدخلها مشحوناً بالفضب والصبخ .

هنا ترشد السنة الأزواج إلى ضرورة مراعاة البون بين منتهجهم كرجال وطريقة زوجاتهم كنساء أن ينتبهوا إلى ذلك ويعطوه حقه .

إن الرجل يغلب عليه طابع الفكر والتدبر ، أما المرأة فصبيغتها العاطفة بتقلباتها ، ومفاجأتها ، وسرعة استجابتها للعوامل العاطفية ، فهي تنتقل بسرعة كبيرة من ثورة السخط العارم إلى طمأنينة الرضا ، وتلك مزية في

---

(١) معنى قوله « بأمان الله » أي بائتمان الله إياكم عليهن . وفي هذا التعبير النبوي الكريم تحمیل الرجل مسئولية معاملة المرأة ، وحث على مراعاة حق النساء والوصية بهن ، وحسن معاشرتهن بالمعروف . وقد جاءت احاديث كثيرة صحيحة في الوصية بهن ، وبيان حقوقهن والتحذير من التقصير في ذلك . فانظرها في رياض الصالحين للإمام النووي . ومعنى قوله « استحللتم فروجهن بكلمة الله » : أي بإباحة الله تعالى ، بقوله في كتابه العزيز « فانكحوا ما طاب لكم من النساء ... »

القلق ، وحليفه الخوف ، يشوهان السعادة ، ويجلبان من الاسى والام اكثر مما تفعله كل العواطف الاخرى مجتمعة .

ان العواطف تكون خاطئة وحسب عندما تستخدم خطأ . وانك لتسيء حتا استخدام عواطفك عندما ترهتها بقلقك المتواصل على ما يمكن ان يحدث . والقلق يدمر الثقة بالنفس ، ويوهن حماسك وعزيمتك ، ويجعلك مترددا ، مشوشا ، ويسلبك متعة اعمالك اليومية ، وغالبا ما يؤثر فيك جسمانيا . ومع انك تعرف كل ذلك تمام المعرفة ، الا انك تستمر في القلق ! فلماذا تفعل ذلك ؟

رب قائل عندما يطرح عليه هذا السؤال : « وماذا يمكنك ان افعل ؟ » اما الرد على مثل هذا المسائل فهو التالي : « يمكنك التوصل الى القضاء على القلق بتعرفك الى نفسك اكثر فاكتر ، بحيث تفهم سبب قلقك . » كثيرون منا يعترفون بأن معظم مخاوفهم لا ضرورة لها — وان عددا ضئيلا من الاشياء التي يقلقون لها تحدث بالفعل — ومع ذلك تراهم يواصلون القلق !

اما السبب في انك تستمر في القلق فهو انك لم تتعلم كيف تسيطر على عواطفك . فقد حدث لك اشياء في الماضي اخافتك أو اقلقتك ، وتركت انطباعاتها على صفحة عقلك . والآن ، ودون ان تعلم ، تبدأ بالقلق كلما جرى ما يذكرك بهذه الحادثة أو تلك ، خوفا من ان تحدث مجددا . وان موقفك الحالي من الاشياء التي عليك مواجهتها في الحياة يحدده رد فعلك الماضي لمثل تلك الاحداث . ينبني لك دائها ان تتذكر انك انها تفكر بشكل صور ذهنية . فلقد اختزنت منذ سنوات وسنوات في عقلك اللاواعي صوراً ذهنية .

اما هذا العقل اللاواعي فهو كالخزانة التي تحفظ فيها الملفات المصنفة . فيها سجل لكل تفكير ، وعمل ، وتصرف . وهو يضاعف باستمرار عدد السجلات . ويتلقى الامتكار التي تحصل عليها من هذه الصفحات . انه الجزء من جسدك وكيانك الذي لا ينسام مطلقا . هو يسيطر على

جسمك — نبض قلبك ، وتنفسك ، وعملية هضمك — ويقوم بعمله على خير وجه ما دمت لا تتدخل في عمله بتفكير في القلق والخوف .

غالبا ما تسمع اناسا يرددون انهم اطلقوا انفسهم الى حد المرض ! وهذا صحيح ، فهم قد حشدوا في عقلهم الواعي عددا كبيرا من صور الفشل ، والمعاكسات ، بحيث ان هذه الصور الباعثة على اليأس قد بلغت عقلك اللاواعي الذي حولها بدوره الى الجهاز العصبي ، فكانت النتيجة عسرا في الهضم ، او حتى نوبة قلبية .

يمكنك بسهولة ويسر ان تتذكر بعض المناسبات التي سببت لك من الرعب ما جعل قلبك يخفق خفقانا شديدا . ان ذلك ليدلك كم هي وثيقة الصلة بين عقلك الباطن او اللاواعي وسائر اعضاء جسمك الحيوية ، وكم هو مهم ألا تدع عقلك اللاواعي يتلقى افكار القلق والخوف والعنف . فاذا ما فعلت ذلك ، فانك لتلاحظ تأثيرا يكاد يكون مباشرا في صحتك ، مع العلم ان الخوف والقلق المتواصلين يمكن ان يتسببا بانهايار عصبي .

والامهات هن في طبيعة ضحايا القلق في العالم ، وذلك ايضا امر طبيعي ما دامت عادة قلقهن تبدأ منذ ان يضعن اول طفل في هذا الوجود . وطبيعي ان تهتم الام بصغارها ، ولكن ينبغي لها ان تعلم ان القلق لا فائدة منه ، وغالبا ما يعوق الطفل نفسه . ذلك بان مخاوف الام تنتقل الى صغيرها ، فتتحول في نفسه الى جبن ، مما يعرضه اكثر فاكثرا الى البلايا وسوء الطالع .

كثيرون منا يقلقون بشأن المستقبل الى حد اننا لا نستطيع الاستمتاع بالحاضر — دون ان ندري ان حاضرا هو كل ما لدينا . فالمستقبل لا يأتي ابدا . فعندما يقبل ما ندعوه مستقبلا فانه يكون حاضرا . واذا كنا لم نتعلم كيف نتحرر من القلق والخوف ، ولم تبدل من موقفنا الذهني ونشرع في تصور امور حسنة تصيينا ، فان مستقبلنا سيكون كحاضينا خلوا من كل بهجة ، وملينا بكل مزعج مقلق .

ان الموقف الذهني الصحيح سيرفع عبئا ثقيلا عن جسدك وتفكيرك .  
وستمتع بالحياة كما لم يسبق لك ان تمتعت بها من قبل ، وانت متحرر  
من التوتر الذي يحدثه القلق .

واذا كنت عاجزا عن السيطرة على مواطنك دفعة واحدة في بادئ  
الامر ، فانك في كل مرة تكرر الموقف الذهني الصحيح ، ستجد نفسك اقوى  
واقدر على مجابهة الحالة نفسها في المرة التالية . ومع مرور الوقت  
ستكون قد القيت عنك خوفك وقلقك الى الابد . وعندما يحين ذلك الوقت  
ستعرف ، اذن ، المعنى الحقيقي للسعادة !.. ■

## مزية اتخاذ قرارات

التردد هو السبب في حالات كثيرة من الفشل . فالى اي حد انت واثق من نفسك ، ومن حكمك في الشؤون المهمة التي تدعى الى القطع برأي فيها ، واتخاذ قرار ما حولها ؟ هل انت متردد ، غير واثق من نفسك ، معذب ، لانتك تتسائل اذا كنت تقوم بالخطوة الصحيحة المناسبة ام لا ؟

ان الحياة تتطلب من كل فرد اتخاذ القرارات المختلفة في شأن من الشؤون او اكثر كل يوم . وبعض هذه القرارات عواقبها بسيطة ، في حين ان بعضها الآخر يمكن ان يغير مجرى حياة المرء كلها . الا ان العجز عن القطع برأي في حالة معينة اسوا كثيرا من عدم القطع برأي ما ، فالتردد كان السبب في حالات عديدة من الفشل .

ورب قائل : « ان الظروف لم تكن ملائمة لي .. ولا يسعني تقرير ما يجب عمله ، فاذا انا فعلت هذا الشيء ، لن يكون بإمكانني ان افعل الشيء الآخر ، وانا اود ان افعل الشئيين معا . »

ان مثل هذا الشخص ، اذا ما التزم هذا الموقف الذهني ، فانه سينتهي حتما الى عدم عمل شيء فيخسر المشرومين معا ، لانه يفتقر الى القرار الذي ينبغي له اتخاذه لمواجهة قضية معينة وسلوك سبيل العمل السسوي .

ان قوة الابتكار تصبح عاجزة ومشلولة ان لم يصابها القطع برأي ،

فالمقل الواعي حين يكون في حالة تشوش ، فانه يعكس ذهنيا هذه الحالة المشوشة على « العقل الباطن » الذي يتفاعل مع هذه الصورة الذهنية المشوشة ، ويعمل على ان تستمر هذه الحالة في الحياة العادية . وتكون النتائج دائما مترججة .

« انني لا ادري أين أنا ؟ »

غالبا ما نسمع مثل هذه العبارة يرددنها الكثيرون ، وهم اذ يرددونها لا يعدون الحقيقة والصواب . فالتفكير الخاطيء قد القاهم في وهدة الارتباك . وهم ، بلا قصد منهم ، يتخيلون انفسهم في اسوأ حالات الارتباك . واعلم ان قولك بينك وبين نفسك انك لا تدري أين انت ، لهو السبيل الاكيد لفقدانك سيطرتك على الظروف المحيطة بك .

ان عقلك اللاواعي اثبه شيء بقطعة المغنطيس التي تجتذب اليها الاشياء التي تتصورها ، الا انك تنزع مغنطيسية هذه القوة عندها يعوزك التقرير ، او عندها تعجز عن توجيه فكرك او عقلك نحو غاية او هدف .

### انجز ما تبداه

من سنين قرأت بحثا لأحد الخبراء في الخط جاء فيه : « ان اولئك الذين يوقعون اسماءهم دون ان يوضحوا الحرف الاخير منها ، قلما ينهون ما يبدأون به في هذه الحياة . وفضلا عن ذلك يكون هؤلاء غالبا متشائمين ، يميلون الى الانسحاب بسهولة ، ويمكن تثبيط همتهم بيسر » .

لقد كان لمبارة خبير الخط هذه تأثير كبير علي ، فقد تفحصت توقيعي ، فنتبين لي انني اتبع تلك الطريقة لدى كتابة الحرف الاخير من اسمي . ووفقا لرأي هذا الخبير كان ذلك يدل على انني من فئة اولئك الذين قلما ينهون ما يبدأونه . فقررت اذ ذاك ، ان اوضح الحرف الاخير من اسمي في كل مرة اكتبه . وهكذا ، وطوال سنين بعد ذلك ، كنت افكر كلما طلب الي توقيع اسمي فيما يلي : « اني انهي ما ابداه » . فكانت النتيجة انني اليوم قد نهيت في نفسي عادة عقلية قوية ، وهي اتهام ما آخذ على عاتقي القيام به ، بحيث انني اشعر وكأنني مشدود الى الغاية التي املها . ولا

فرق لدي اذا واجهتني عقبات ، او اذا كانت المهمة ميسرة وذات نتيجة ايجابية ، او اذا كان لدي ثمة متسع كاف من الوقت لانجازها .

وفي الواقع لا ادري اذا كان ثمة اساس حقيقي لما قاله هذا الخبير بالخط ، ولكنني ادري يقينا ان هذا الخبير زودني بتمرين ذهني رائع مكنتني من التأثير على عقلي الباطن والربط بين طريقة توقع اسمي وفكرة انجاز ما ابداه من عمل . حتى تعودت ان انهي كل عمل اقوم به بصفة تلقائية .

ان القوة التي يكسبها المرء من خلال ترديد العزم او التصميم تحطم عادة التشوش الذهني ، وتنهض سيطرة جديدة متينة واثقة على نفسه .

### التغلب على الشعور بالنقص

لعل عدد الذين يشكون من انواع الشعور بالنقص يفوق عدد الذين يشكون من سائر المقدرات الذهنية مشتركة . وكثيرون منا ، ممسكين بمعوزهم القدرة على التحليل الذاتي ، ربما كبهلم شعور النقص تجاه بعض الاشخاص ، او الاشياء خلال فترة طويلة من حياتهم دون التنبه الى ذلك .

لا بد انك سمعت بعض اصدقائك يقولون :

« لست ادري لماذا لا استطيع مقابلة البشر . »

وهناك كذلك تعليقات اخرى تدل على وجود نقص مثل :

« انا لا ارى ما يراه الناس في . »

« لا مائدة من تجربتي ذلك . فانا لا يمكنني ان ارجو عمل شئ »

« كهذا . »

« انا اخشى ما يمكن ان يكون عليه رأي فلان او فلان . »

« ان في ذلك لمسؤولية كبرى علي . افضل ان ابقى في المنصب الذي اشغله حاليا . »



« أجل انا احبها ، ولكنني لن اكون جديرا بها . »

« لعلك تعتقد انني اصلح لهذا العمل ، ولكنني شخصا لست واثقا من ذلك . فانا لم اقم من قبل بمثل هذا النوع من العمل ، ولست اريد ان اخيب ظنك . » « انه لامر غريب حقا ، ولكن في كل مرة يحدثني غلان او غلان لا ادري ما اقول . »

مثل هذه العبارات تدمغ الأشخاص الذين يرددونها بأنهم اعتادوا تشبيه انفسهم تشبيها غير مؤات وفي غير مصلحتهم بأشخاص آخرين ، او بحالات اخرى .

يتمتع كل طفل عادي الذكاء بهواهب خفية نادرة ، فاذا كان بالإمكان اكتشافها وتنميتها فانها تكون مصدر غبطة للوالدين . ويعود اصل العقد النفسية في الغالب الى الهزء من المجهود الطفولي في حضرة الناس الامر الذي يعود بأكبر الضرر على الاطفال ، لان كل طفل بطبيعته حساس جدا عندما يكون الامر متعلقا باناس اكبر منه سنا . والهزء منه والسخرية يعمقان في تفكيره الهوة بينه وبين من هم اكبر منه سنا . ولدى المقارنة يتبين للطفل تصوره وعدم كفايته دون ان يظن في الوقت نفسه الى الفارق الكبير بين سنه وسن الآخر . وهكذا تنهو في نفسه عقدة النقص ، وتصبح باطنية ، وتستمر حتى بعد ان ينسى اصلها وسببها لزمان طويل .

ولعله ليس ثمة شعور ذهني ابعث على القلق من توهم المرء ان الآخرين يقولون عنه اشياء بقصد الفمز به ، او انهم يفكرون فيه بأشياء محرجة وغير لائقة . وفي معظم الاحيان لا يكون هناك اساس من الصحة لمثل هذا الشعور الذي هو مجرد ترسب من السنين المبكرة .

وقلما يعلم الراشدون مبلغ حساسية الطفل وانطباعيته بالنسبة لكل ما يقال امامه او يصنع معه . فالتقصير في الاهتمام بقضايا الطفل اهتماما صحيا جديا وعلى مستوى وعي الطفل نفسه ، يزرع في نفسه بذور عقدة النقص .

ان طفلا يتفتح بموهبة الرسم الطبيعية يمكن ان يعرض امام والده رسما عاديا ، ولكنه بالنسبة اليه رسم نموذجي . اما الوالد ، غبدلا من النظر الى الرسم من وجهة نظر ابنه ، فانه قد يعتبره نتاج انعدام النضوج والخبرة ، فيطلق بلا تفكير نقدا في غير محله . وهو اذ يعمل ذلك انهما يبلد شيئا ممتازا في نفس ابنه وغريزة مثيرة تسعى الى الظهور . ويأتي التعليق المرسل بلا تفكير ، فيؤثر تأثيرا سيئا في نفس الابن ، ويجعله يقتنع بانه عاجز عن الاتيان بشيء حسن .

لذلك لا ينبغي الحكم على الاطفال ، كما يحكم العالم المختص في فنه . فذلك الصبي كان على صواب في اعتقاده ان رسمه كان نموذجيا . والواقع ان الرسم كان نموذجيا بقدر ما يمكن لموهبته الفنية النامية ان تنتج في تلك السن . ولعله لو كرر رسم الصورة نفسها بعد اسبوع او بعد شهر مثلا ، لجاءت افضل واعلى مستوى بسبب الاختبار الزائد في الرسم . وفي ضوء هذا الاختبار المتكرر يكون بإمكان الصبي نفسه ان يتعرف الى النقص في رسم الامس . وكل ما كان يحتاج اليه هذا الصبي ان يتاح له الشعور باطنيا بأن رسمه يمثل افضل ما كان بإمكانه ان يتصور ويصنع في ذلك الوقت بالذات .

ليس في وسع احد ، صبيا كان او رجلا ، ان يبذل أقصى جهده اذا وعى هذا الجهد وعيا ذاتيا ، او اذا اقترن بهذا الجهد شعور بالاحتمار الذاتي .

وان القدرة على تحليل قيمة عمل ما لدى القيام به تأتي مع التدريب الطويل . وحتى تبلغ هذه القدرة اعلم انه من المهم ان تثق بنفسك وبما تقوم به او تنهك فيه . فالثقة بالنفس تمنح تفكيرك وتصرفك حيوية وفعالية ، مما يرفع من قيمة عملك فضلا عن انها تسبغ على صورك الذهنية المتعلقة بالنتائج والصحة والسعادة قوة واقتناعا . اما الشعور بالنقص فانه على النقيض يمتص الحيوية ويدمرها .

ولعل من افزع الاخطاء السائدة بين الجميع مقارنة انفسنا بسوانا .

ذلك ان المقارنة تؤدي حتما الى الشعور الطافي بالنقص . رب شخص يشعر بان ذلك الذي يعلوه رتبة هو انسان عظيم بسبب المركز الذي يحظه ، ولكن تلك ليست الحال دائما . فان من يشكو من هذا الشعور يمكن ان يكون في الواقع متمتعا بهارة اعظم ، وقدرة على الترقى والتقدم ، ولكنها قدرة يعجز عن استغلالها نظرا ليله الدائم الى الاستهانة بقيمته الذاتية .

واذا انت فكرت مثلا ، لدى اجتماعك الى شخص معروف بالتساؤل :  
« ترى ما هي نظرتي الي ؟ ترى كيف ابدو ؟ ماذا ينبغي ان اتول له ؟ »  
فانك ولا ريب واقع تحت سيطرة الشعور بالنقص .

انك في تحويل افكارك الى هذا الاتجاه انما ترتكب خطأ كبيرا . فعليك ان تفعل العكس تماما ، فتحول افكارك الى الشخص الذي تجتمع اليه ، دون ان تكون اي صورة ذهنية عن اهميته وتجاهتك النسبية . ولا يغربن من بالذات انه بالغة ما بلغت شهرة هذا الشخص ، فانه يبقى بشرا مثلك . فاذا كانت تعوزك الشهرة ، فليس معنى ذلك انه يعوزك الذكاء ، او الارادة ، او الشخصية او بعض المزايا القيمة الجديرة بتقدير هذا الشخص . ولو انك قابلت هذا الرجل دون ان تعلم انه شخصية مهمة ، لكنت اذن نظرت اليه على انه انسان متساو واياك عقليا ، ولما شعرت بساى نقص !

ان الاهتمام بالآخرين يولد الاهتمام . ويمكنك ان تتغلب على الخوف من عجزك عن الابقاء على جذوة الحديث متأنجة ، بطرحك بعض الاسئلة على الشخص الذي تقابله . . اسئلة تستدعي التحدث عن نفسه وعن نشاطاته ، بعد ان تكون قد عرفت عنه ما تستطيع من معلومات قبل الاجتماع اليه - اذا كان ذلك ممكنا - لكي تتأهب لبده الحديث ، والابقاء عليه دائرا بسهولة وطبيعة .

ليس ثمة انسان على وجه البسيطة يمكن ان يقاوم المجاملة عن طريق اهتمام امرىء به اهتماما صادقا صحيحا . فاذا كنت تناضل ضد

شعور بالنقص ، فجرب الطريقة التي تقضي بجعل الآخرين يتحدثون عن انفسهم وفي مختلف المواضيع . اكتشف هواياتهم ، واهتماماتهم الخاصة . وعندما تكون هذه الهوايات والاهتمامات تتلاءم وهواياتك واهتماماتك توسع فيها ، وقدم تعليقات عليها من عندك . فلن يمضي وقت طويل حتى ينسبك اهتمامك في الحديث والمناقشة نفسك ، وشعورك بالعجز عن الاستمرار في الاخذ والرد . وعندها ستدهش لقوتك على التعبير بعد ان تكون قد ازلت من نفسك تأثير عقدة الشعور بالنقص . ■

## كما تفكر هن تكفنون

حذار من أن ترثي لنفسك !

كتب الطبيب البريطاني أ.ج. كرون ، وهو روائي معاصر معروف يقول انه في احد ايام الصيف ، وعلى جزيرة جزري في القنال البريطاني — او بحر المانش — وقف امام احد المقاعد الخشبية البالية ، وقد كساه الطحلب ، وذلك فوق جرف مطل على الميناء .

تمنذ قرن من الزمن ، وعندما كان الكاتب الفرنسي الاشتهر مكتور هوغو مبعدا ، ومريضا ، ومضطهدا ومنفيا من وطنه الحبيب فرنسا ، كان يتسلق ذلك المرتفع كل مساء ، ويروح يراقب غروب الشمس ، غارقا في خضم تأملاته . ثم انه كان ينهض من مكانه فوق المقعد الخشبي ، فيختار حصاة تختلف في حجمها — فأحيانا صغيرة ، وأحيانا أخرى كبيرة — فيلقطها في المياه تحته ، بكل راحة ورضا . ولم يفت هذا التصرف بعض الاولاد الذين كانوا يلعبون ويلهون على مقربة منه . وفي ذات مساء تقدمت منه فتاة صغيرة يبدو انها كانت اكثر شجاعة من رفاقها ورفيقاتها ، وسألته :

— لماذا تأتي الى هذا المكان ، ياسيد هوغو ، لتلقي بهذه الحجارة ؟  
ولزم الكاتب الكبير جانب الصمت ، ثم ابتسم ابتسامة وقورا ، وقال

لها :

— لا ، ليست حجارة هذه التي القيهما ، يا صغرتي . انني التي  
الراء الذاتي في البحر !

ان في هذا التصرف الرمزي لابلغ درس وعبرة لعالم اليوم . والكثيرون  
منا ، على الرغم من ميزاتنا المتعددة الوجوه ، قد انهموا الى حد بعيد  
القدرة على الاشفاق على انفسهم ، والراء لانفسهم . فنحن دائما يقطون  
في البحث عن سبب للشكوى والغم من سمر انظمتنا الاجتماعية والاقتصادية،  
او السياسية . والامور الصغيرة والكبيرة على السواء — من انعدام  
الدقة في توقيت سيارات النقل الكبرى في الصباح ، الى خطر التدمير الكلي  
بالقنابل الذرية — تزيد قلقنا وذعرنا . ونرانا نتوقف عند المضاعف  
والمخاطر ، والتوتر والتعقيد في حياتنا الحديثة .

ان لمثل هذا النحو من التفكير تأثيرا مدمرا نجد صداه في عبارة للمفكر  
الروماني الشهير سينيكا ، اذ يقول : « في استغراق المرء في الراء لنفسه  
او الاشفاق الذاتي ليس ثمة اي فائدة له ، بل على النقيض فانه يميل الى  
انفساد نفسه واتلافها ، وبالتالي تتملكه اللامبالاة المتزايدة بالنسبة الى  
اخوانه البشر . »

والواقع ان اساس الاشفاق الذاتي هو الانانية . فاولئك الذين  
يرثون لانفسهم لا يمكنهم بحال من الاحوال ان يتاثروا من اجل الآخرين  
ويحسوا معهم .

عندما كان الدكتور كرونن ما يزال يمارس الطب عمل في احدى مناطق  
الناجم في مقاطعة ويلز البريطانية . واستدعي ذات يوم لمعالجة زوجة  
مدير منجم الفحم الحجري ، وكان امرا ضخما الهيكلي ، زلق اللسان ،  
يتولى التبشير في الكنيسة ايام الاحد ، وينظر اليه كزعيم اخلاقي في القرية

التي يعيش فيها . اما الزوجة فكانت هادئة ، مطيعة ، قليلة الكلام ، وبكيلة  
اخرى كانت مثال الزوجة وربة المنزل — وكما بدا للطبيب — كانت من  
النوع الذي لا يشكو ولا يتذمر .

ويقول الدكتور كرونن في هذا الصدد :

— ولما فرغت من فحصها ، اكتشفت ان كبدها مصاب بسرطان  
خبيث لا مجال معه لاي عملية جراحية . فتملكني حزن شديد ، واطلعت  
الزوج على حالتها السيئة الخطرة التي لن تتيج لها الا فترة قصيرة من  
الحياة . ولان انسى ما حييت كلماته التي لا تصدق . فقد دعر لما سمع ،  
وتشبث بذراعي ، وفضح نفسه بنفسه من حيث لا يسدري ، اذ قال لي :  
« رياه ، يا دكتور ، عندما ترحل عن هذه الدنيا ، ماذا يحل بي ؟ »

ويقول الدكتور كرونن عندما انصرف من مهنة الطب الى الكتابة  
التي اغناها بروايات رائعة ممتازة من مثل « مفاتيح المملكة » « والقلعة »  
وسواهما :

— في مستهل حياتي الادبية كنت ادعى الى الغداء بين وقت وآخر  
على مائدة امرأة تتولى تحرير القسم النسائي في مجلة رائجة ، وكانت  
امرأة جذابة ، ذات منصب مرموق ، ومرتب ضخم ، تعيش في منزل  
نخم ، وتملك سيارة يقودها سائق خاص . وكانت موفورة الصحة  
والنشاط ، ولا تعاني مشاكل عائلية من اي نوع كانت . الا ان مجرد  
الاستماع اليها يحمل على الاعتقاد انها اتعس خلق الله .

وهكذا ، من بداية المادبة الى نهايتها ، صبت في اذني سيلا من  
الشكاوى حول أسلوب حياتها المرهق ، ومصاعب عملها الصحفي ، والجلبة  
التي احداثها في الليلة السابقة جيرانها في الطبقة التي تعلو منزلها ، وكانوا  
يقيمون حفلة صاخبة . وما زالت بي تتذمر وتشكو من كل شيء حتى شعرت  
بانني تحطمت فكريا وجسديا ، وحتى بلغ بها الامر ان ذكرت ان مجرد  
الوجود في هذه الحياة تعاسة بتعاسة .

والواقع انه لم يكن لديها قط ما يبرر شكواها وتذمرها . الا انها بالتفكير في مشاكلها ومتاعبها ، الحقيقية منها او الخيالية ، ضحيتها كثيرا ، وبالغت في اهميتها ، حتى انها لم تعد تستطيع التهرب منها .

ليس ثمة مخلوق اجدر بالراء من ذلك الذي يعتقد ان آلامه وقضاياه الشخصية هي محور الكون . وكم من مرة يسمع الطبيب في عيادته مثل هذه الشكوى : « دكتور ، انا لست بخير ... انا على وشك الانهيار ... ليس لي اي رغبة في الحياة ... انا ... انا ... انا . » اجل ، دائما هذه « الانا » المحتومة ، التي لا بد منها ، صيحة الجريح ، والراء الذاتي . وفي رأي البروفسور يونغ ، العالم النفساني المعروف ، ان تلك الحالات المرضية التي مرت عليه في عيادته النفسية ، كانت حالات اناس يشكون من النتائج المدمرة لكونهم ، باستمرار ، فريسة الرءاء الذاتي . ان الشك والخوف ، وهما من الد اعداء التقدم البشري ، يولدان في ظلمة الرءاء الذاتي ، فاذا نحن استسلمنا اليهما ، تعثرنا في خطانا في كل لحظة . وبوسعنا ان ننهض ، ونغزو ، ونحقق ما نصبو اليه ، فحسب ، برفع افكارنا بعيدا عن انفسنا ، وبمعرفة ان في منجزاتنا ، مهما تكن ، اناية الجهد وهي مقياس النتيجة .

وعندما نتوقف عن التذمر من الظروف ، ونبدأ باستخدامها من اجل تقدمنا ، عندئذ سنكتشف القوى والامكانات المخبوءة في داخل انفسنا .

وهكذا ، عندما تنزل بنا نازلة حقيقية ، نكون قد تعلمنا كيف نجعل من البلوى او الشدة فضيلة ، ونحولها لمصلحتنا . واذا نحن فكرنا تفكيرا صحيحا ، او شجاعا ، يتبين لنا انه ليس ثمة مصيبة ملازمة للوجود البشري ، لا يسعنا ان نحولها في النهاية ، لمصلحتنا . والادلة على ذلك وافرة ، وهي تثبت بما لا يقبل الجدل صحة هذا المذهب .

هناك شاب بريطاني رسام كان يعتبر في طليعة الفنانين قبيل الحرب العالمية الثانية ، فلما اندلعت نيران الحرب كان طيارا في احدى قاذفات القنابل في السلاح الجوي البريطاني . وفي معركة بريطانيا الجوية الطاحنة اصيبت طائرته ، فسقط محطم الساقين . واصيبت جبهته



بكسر اثر اسوا الاثر على امصاب العينين ، وتركه اعمى . ولما غادر المستشفى حيث اشرف على الهلاك ، قام الدكتور كرونن بزيارته — وكان صديقه — متوقفا ان يرى في الكرسي النقال حطام رجل يبعث على الرثاء والشفقة . ولكنه ، على النقيض ، رأى صديقه على عكازين ، وقد وقف امام المنضدة ، وانهك في ترتيب بعض القطع الخشبية الملونة ، فبادره قائلا وهو يبتسم :

— ما دمت لا استطيع الرسم بعد الآن ، فائني سأعمل في حقل بناء المنازل .

وهو اليوم في طليعة المهندسين في انكلترا .

وهذه قصة حقيقية اخرى يرويها الدكتور كرونن ، فيقول :

— في قريتي الاسكتلندية كانت تعيش منذ سنوات عجوز بلغت الثمانين . فقد تزلت وهي في السادسة والعشرين اثر وفاة زوجها في حادث ، وتركت مع خمسة اولاد ، دون اي سند مادي . فمكنت على العمل ، واستطاعت بالمثابرة والجهد المضي والتضحية الفائقة ان تربيهن ، وتعلمهن في الجامعة ، وتجعل منهم شبانا ناجحين في ميادين نشاط مختلفة . ولما سألها — وقد فعلت ذلك لانها كانت جدتي — كيف تسنى لها ان تقوم بما قامت به ، كان ردها البسيط الخالي من كل غرور وتبجح : « انا لم اجلس يوما وارثي لنفسى ! »

وعديدة هي الامثلة التي يمكن ان نذكرها عن نفوس لا تقهر ، رغضت ، امام اشد النوازل ، ان تستسلم الى الرثاء الذاتي . فهذه هيلين كيلر ، وعاهتها معروفة ، اصبحت من اشهر المواطنين في العالم . وهذا الروائي روبرت لويس ستيفنسون ، وكان فريسة داء الصدر الويل ، قد انتج الكثير من الروائع الادبية . وهذا الاب دامين ، الذي كان يتلاشى شيئا فشيئا من جراء مرض الجذام ، واصل عمله الانساني الرائع وسط المصابين بهذا الداء الويل .

وتصوروا كم هناك من الاناس العاديين الذين تغلبوا على المرض ،

والصعاب ، والالام المستمر ، وعاشوا حياتهم مرحين ، ناجحين ، في ملحمة رائعة من البطولة التي لا تعرف التذمر ولا الشكوى . فكروا في ذلك ، ثم ارثوا لانفسكم ، اذا تجراتم على ذلك !

ان في المثل الاغريقي القديم « كما تفكرون ، تكونون » مفتاح الموضوع كله .

فأفكارنا لها القوة على صنعنا او هدمنا . وعلى عجلة التفكير يمكننا اما ان نشحذ اسلحة التضحية الذاتية الرهيبة ، او ان نشحذ الادوات التي تتيح لنا ان نبني لانفسنا موانئ للغبطة والسلام . افليس حتما علينا ، اذن ، ان نقلل من التفكير في انفسنا ، ونكثر من التفكير في الآخرين ؟ ... وان نحسب نعمنا في هذا العالم الخصب المثر ؟ ... وان نوجه تفكيرنا ضد الرثاء الذاتي ؟ ... وان نقر بالمكائات العديدة التي تمنحنا اياها الحياة في هذا العصر الذي يتميز بالسرعة والتلق ؟!

ان كل شيء محيط بنا ، ولكن الكثيرين منا لا يرونه — جمال الغروب ، او النجوم في الليل ، وروعة الزهات الرقيقة الهادئة ، وتفتح البراعم على الشجر في الربيع .

واذا كنا — على الرغم من كل ذلك — نجد انفسنا امام خطر السقوط فريسة هجوم من هجمات البؤس الشخصي ، فلنذكر فكور هوغو والتقليد المسائي الذي كان يتبعه على ذلك المرتفع في جزيرة دجزري في القتال البريطاني . فلماذا لا نترجمه الى حركة ، فنجمع احزاننا كلها ، ونعتبرها حجرا ، فنلقينا بعيدا عنا بما ملكت يدا من قو ؟ فاننا بذلك سنشعر حتما بتحسن !

## فني الإطراء والمجاملة

« التقرّظ اطراء لكى ، خفى ، ونديق ، يرضى بصورة مختلفة ذاك الذى يطلقه  
ونلك الذى يتلقاه :

احدهما يعتبره مكافأة على ما قام به ، والاخر يمنحه لكى يلفت النظر الى روح الاتصاف  
عنده ، وقوة التمييز . »

لاروشفوكو — « الامثال » .

ليس هناك ما يعادل المجاملة الجيدة ، المناسبة ، لتسهيل العلاقات  
بين البشر . والمجاملة المخلصة الصادقة تساعد من يكون هدفا لها على  
وعى قيمته الشخصية . اما صاحب المجاملة فانه ليفخر بانه عرف كيف  
يتصرف ، وفي ذلك الخير كل الخير .

ولا يمكن ابدًا نسيان مجاملة بعثت فيها الغبطة حقًا ، ولا الشخص  
الذى ندين اليه بها . ولكن مما يؤسف له ، ان سوء التصرف غالبًا ما يجرّد  
المجاملة من كل قيمتها . وعلى غرار كل ما له صلة بالعلاقات البشرية ،  
فان فن المجاملة يتطلب التفكير والتطبيق . ومن منا لم يلم نفسه يوما على

اطلاق مجاملة لانه لم يحسن اختيار مناسبتها ، ولا حرفيتها . ولعمل  
المجاملة التي يمكن ان تتخذ مثالا يحتذى هي تلك التي وجهتها المثلثة  
دجوديث اندرسون مرة الى القائد الموسيقي الاشهر آرتورو توسكانيني ،  
في اعقاب احدى حفلاته الموسيقية . فقد قال توسكانيني في هذا الصدد :

— لم تقل لي انني اتقنت قيادة الفرقة الموسيقية ، فذلك امر اعرفه  
جيذا . لقد قالت لي ان ملامح وجهي في اثناء قيادة الموسيقيين كانت  
جميلة !

انه لشعور انساني الاهتمام بمجاملة تاتينا ، وتستهدف نقطة معينة  
فيها غير معروفة . وان كل من يلفت النظر الى ناحية مجهولة —  
شخصيتنا ، يضمن لنفسه صداقتنا الابدية .

نحن في الواقع ، نعتز بها يميزنا من الآخرين . وانه لمن الخطا  
الغطيع ان ننوهم اننا نبعث السرور في نفس امرئ نشبهه بآخر — كما  
تشبه نقطة الماء اختها — حتى لو كان ذلك الشخص الآخر اشهر نجوم  
الشاشة السينمائية . فليس ثمة اسوأ من ان يكون للمرء شبيه يكاد  
يكون توأمه . وعلى ذلك تكون افضل مجاملة تلك التي تبرز اكثر فاكث  
شخصيتنا ، وافضل من هذه المجاملة ما يسمى المجاملة غير المباشرة ،  
اي تلك التي نطلقها ، او نطقها بواسطة آخر .

منذ امد غير بعيد نقل الي احد المكاتبين الاصدقاء رسالة بعث بها  
اليه صديق هو قبة في حقل اختصاصه . فقد افصح هذا الرجل عن  
رايه في احد كتبي ، ملائي فخرا واعتزازا . ومجرد كون هذا الراي قد  
وصلني عن طريق صديق لي فقد ارتفعت قيمته كثيرا .

والحديث العفوي يمكن ان يؤثر فينا تأثيرا عميقا . غير ان تطبيقه  
صعب ، ذلك بانه يصدر عن الالهام البحث .

وانا اذكر في هذا المجال نادرة ترويهها الكاتبة مارجري ويلسون .

فقد كان يقوم على تدبير منزلها رجل يعشقفن النحت ، ويكاد يعبد النحات الشهير غتزون بورغلام ، صاحب المنحوتات الجبارة على احد جبال ولاية داكوتا الامريكية التي تبرز بروفيل كل من الرؤساء جورج واشنطن ، وتوماس دجيفرسون ، وابراهيم لنكون ، وشيودور روزفلت . وفي ذات يوم كان النحات بورغلام يتناول الطعام على مائدة الادبية الامريكية ، فاذا برئيس الخدم المعجب به ، من فرط انفعاله يدلق على الضيف الفنان كاس نبيذ . وفي حين راح يصلح غلطته بتجفيف ملابسه الببللة ، قال له :

— ما كان ذلك ليحدث لي لو كنت اقوم بخدمة رجل اقل منك شهرة !

فما كان من النحات الا ان اجاب المعجب المضطرب بقوله :

— هذه حقا اعظم مجاملة تكال لي !

وهناك نوع من المجاملات يحدث دائما « صدمة » مستحبة بصورة خاصة : اننا نسميها « مجاملة الذكرى » ! فكل ثمة مفاجأة اروع من تلك التي نلتقي فيها شخصا ، بعد فترة غير قصيرة من الزمن يتذكر عبارة من عباراتنا نقشت في ذاكرته !؟

ومجرد حفظها — هذه العبارة — وترديدها على مسامعنا في الوقت المناسب ، فيهبها الشفاء لركبات النقص في نفوسنا .

والمجاملة التي تقوم على اساس من المزاح تبلغ غايتها بكل تأكيد ، تماها كالمجاملة ذات النوع الجدي ، فضلا عن انها توفر على من توجه اليه الاضطراب الى ابداء الاحتجاجات . ذلك بانه يكفي ان يضحك مع الآخرين .

ففي ذات يوم ، وكنت في احد المطاعم ، وقعت على دليل يثبت ذلك . فعلى المائدة المجاورة لمائدتي ، كان نفر من رجال الاعمال قد فرغوا من تناول غدائهم . فقال احدهم :

— جورج ، انت دماغنا الرياضي الكبير ، وعبقري الارقام ، فعليك ان تدقق في فاتورة الحساب !

وانفجر الجميع ضاحكين ، ولكن المزاح كان ينطوي على الكثير من الاطراء والمديح .

وتختلف طريقة ادخال السرور الى نفس المرأة عنها الى نفس الرجل . فالرجل ، على وجه العموم ، لا يحب ان يسمع اطراء على مظهره الجسماني . ولكن حدثه عن قوته البدنية ، وانتصاب قامته ، تراه يكاد يرقص طربا . اما النساء فانهن يفضلن ، ما في ذلك ريب ، ان مجاملهن بالكلام على جمالهن ، وبديهتهن ، « والتفهم » واللفظ ، مما يتقنه ويجدنه .

والجمالة اذا بولغ فيها فانهما تكون دائما مبعث استمزاز . وكلنا نعرف اولئك الذين يجعلهم غرورهم الذي لا يحد لا يجدون اي مجاملة مبالغا فيها . ولكنهم قلة نادرة . وكل من يتمتع بذرة ضئيلة من التوازن والرزانة يكتشف في الحال المبالغة في هذا المضمار . والمجاملة التي تتخطى حدود المعقول تصبح مكروهة كما لو كانت لوما وتثريبا .

ويتفق في المجتمعات ان يطلق المرء العنان للطفه الى درجة يتجاوز معها الغاية والحد . فعندما يصمت يخيم الصمت والسكون على المكان ، فيعتقد الشخص ، موضوع المجاملة ، انه مضطر بدوره الى الكلام ليحتج ببالغة مهائلة .

احرص على الا تدع مجاملتك تقطع حبل الحديث . فانك بذلك تحدث من السرور دون أحداث اي ازعاج ، فضلا عن ان البعض لا يحبون ان تلفت الانتظار كثيرا الى شخصهم .

ان سؤالا بسيطا ، مثلا ، ينطوي على مدح خفي . فبدلا من ان تقول لفلان انه يستائي يعز نظيره ، سله بعض الارشادات لحديثك . فانك بذلك تصيب بحجر واحد عددا من العصافير . فمن ناحية يشعر بانك اخترته

بين الف شخص ، وبأنك تقدر مهارته وفنه ، وتوفر عليه الموقف الحرج الذي ينبغي له ان يقفه ليرد على مجاملة مباشرة . واخيرا فانه يجسد فيك امرا ذكيا حقا ، ولطيفا .

ولعل اكثر المواقف حرجا موقف من يود اظهار اعجابه بامرئ « وصل » ، وهو باستمرار هدف « للتبخير » . فمثل هذا الرجل ينبغي ان يكون قد اتخم من كثرة ما سمع من الاقوال المكررة المعادة دائما ، وبالطريقة التقليدية نفسها . وهنا تبرز اهمية اللجوء الى المجاملة غير المباشرة : دع مجاملتك تتناول اولاده ، بيته ، حقيقته ، او تلك اللوحة الفنية المعلقة على جدار الصالون . ان ذلك يعني ، في الواقع ، انك تقول له انك تتمتع بما يتمتع به من ذوق رفيع . وهكذا لا يخطر بباله ان يشك مطلقا باخلاصك في هذا الصدد ، في حين كان يمكن ان يخامر الشك فيها لو استهدفت مجاملتك شخصا مباشرة .

وان اجمل « المجاملات غير المباشرة » التي سمعتها في حياتي ، هي تلك التي ردها احد الأزواج ذات يوم على مسامح زوجته لمناسبة عيد ميلادها ، اذ قال :

— انا احبك ليس فحسب من اجل ما انت ، بل كذلك من اجل ما انا عندما اكون معك !

كلام اثن كثيرا في نظرها من اجمل هدية ترافقه !..

ان المجاملات تسهل العلاقات البشرية ، وتبدد لدى اولئك الذين تستهدفهم الشك والانهازمية ، وتستحثهم على القيام بمنجزات جديدة . وكما يقول احد المفكرين : « الارادة الطيبة لا تعرف مقويا افضل من كلمة اطراء ! » ■

## فن الاصغاء

فن الاصغاء هو نصف المحادثة . فاذا لم يصغ اليك احد فما فائدة الحديث ؟ وهذه حقيقة يبدو ان الكثيرين من المحدثين لا يشكّون فيها ، ومع ذلك فالاصغاء ليس من السهولة بقدر ما يتوهم الكثيرون . ذلك لان على السامع ، في الواقع ، ان يفك رموز الكلمات ومعانيها ، فضلا عن قصد ذاك الذي يتلفظ بها .

ولكن صريحين فنقول : اننا لا نحب الاصغاء . فالقاعدة العامة هي اننا نتكلم اكثر مما نسمع آذاننا لما يردده الآخرون . والمهم في نظر بعضهم ان يتكلم اكثر من سواه ، حتى لو لم يكن لديه ما يقول . ويقدر ما نجعل عن امر من الامور ، بقدر ذلك نتكلم عنه ونبدي من الاقتناع فيه . وفضلا عن ذلك ، كم بيننا من تبدو عليهم امارات الاصغاء والاهتمام ، وهم في الحقيقة يفكرون في كلام ياملون من ورائه ان يفلجوا الحضور في مجتمع عندما يُعطون فرصة الكلام ؟ مع انه ليس من الصعب تعلم فن الاصغاء — انه قضية عادة ...

ان من يصغي يعتبر سلبيًا ، ولكني لست من هذا الرأي : ذلك لانه على النقيض ، عندما يكون المرء كله آذانًا صاغية واعية اذ ذاك يمكنه



ان يجعل ذكاه يعمل . اليس لديه سيل من الرسائل ينبغي تفسيرها ،  
وتفسيرها التفسير الصحيح ؟ ما هي الفكرة التي يرمي المتحدث الى  
توضيحها ؟ ما هي مصادر معلوماته ؟ ألم ينس شيئا ؟ ما هي الدوافع  
التي تحركه ؟

### صفوف للاصفاء

يتفق احيانا كثيرة ، وسط جمهور من المستمعين ، ان واحدا فحسب  
من بين اربعة اشخاص يفهم مهبها جليا ما يقوله المتحدث او الخطيب .  
ولذا انشأت بعض الاندية ، بغية شحذ ملكة الاصفاء والاستماع لسدى  
المتنسين اليها ، صفوفنا خاصة دعتها « صفوف الاصفاء » . يقرأ احد  
الحضور نصا بصوت مرتفع ، في حين يحصر الباقون ، الجالسون حول  
المائدة ، تفكيرهم في اقواله . ومن ثم يوجز كل واحد منهم ما اصفى اليه  
واستمع . وبعد ذلك تقارن النقاط التي يحصل عليها كل واحد ، مما  
يتيح ملاحظة فروق كبيرة في هذه النقاط الممنوحة لهم . وشيئا فشيئا ،  
يكتسب المستمعون ملكة الاصفاء ...

قال احد هؤلاء :

« لقد اكتشفت لدي ميلا جديدا ، وهو انني عاجأت نفسي محاولا  
تفسير افكار اصديقاتي وزملائي ليس من وجهة نظري الشخصية كما كانت  
العادة ، ولكن بوضعي نفسي مكانهم . »

### لعبة نفسية

هذه لعبة من العاب المجتمع يوصي بها احد علماء النفس الفرنسيين  
من الذين ابدوا اهتماما في هذا الموضوع . فلنفرض جدلا ان نقاشا حول  
الانتخابات في فرنسا قد احتدم . فيطلب الى شخصين من الموجودين  
اجراء الاختبار البسيط التالي : « دوبرون » ، الذي يتأهب لاسكات

« دوران » ، سيضطر ، قبل ان يلفظ بأي كلام ، الى ايجاز الرأي الذي ابداه دوران ، وذلك بطريقة ترضي دوران الذي يحق له ان يتدخل اذا اعتبر ان اقواله قد شوهت او حورت بشكل من الاشكال . ومن هنا كان على دويون ان يصغي بانتباه كلي الى اقوال دوران ، الامر السذي يفسح المجال لعاطفته ان تهدأ . اما النتيجة فهي ان كل من يصغي ويردد ما اصفى اليه يكتسب هكذا اطلاعا عمليا على رأي الآخر ، حتى لو لم يكن يشاطره هذا الرأي ، كما يوسع معرفته بالموضوع ، الامر الذي لا يتم غالبا خلال المناقشات الخطابية . ويتطلب هذا الاختبار ، من ناحية اخرى ، شيئا من الشجاعة لان مجرد ايجاز وجهة نظر الآخرين يمكن ان تجر الى تعديل وجهة نظرك .

### بين الاصغاء والاستماع

وهذا الآن مثل يلقي ضوءا على التناقض بين اسلوبين كلاسيكيين من اساليب الاصغاء والاستماع . يستدعي رئيس احد الاقسام الى مكتبه وكيل العمال ليطلعه على ابتكار جديد تم في المصنع يقضي بخطر قطعة ما آليا بعد ان كان يتم خراطها باليد . ويشرح الرئيس للوكيل طريقة العمل ، فيكتفي الوكيل ، بعد طول الشرح ، بغمضة غامضة .

وهكذا يرى الرئيس نفسه امام اسلوبين اثنين يعتمدهما لشرح ردة الفعل هذه .

الاسلوب الاول : يعتبر غمضة الوكيل دليلا على انه لم يفهم طريقة سير العمل الجديدة ، ولذا فهو يحتاج الى توضيح اكثر . فيعمد الى الايضاح . الا ان الوكيل يلتزم جانب الصمت البليغ ، فتقفز على الفور الى ذهن الرئيس فكرة انه بات عاجزا عن ايضاح فكرته . ولكنه لا يلبث ان يعزو العجز الى الوكيل . وهذه الخواطر والافكار تكسب ملامحه دلائل تسمر الوكيل تسميرا كاملا ، وتجعله اشبه ما يكون بابي الهول . وتنتهي المقاتلة بسوء تفاهم كلي ومتبادل .

الاسلوب الثاني : يتبين الرئيس من غمضة الوكيل اضطرابا وحيرة يحاول ان يعرف سببها . فيقول : ما هو رايك في الطريقة التي ينبغي ان نحقق بها هذا التحويل ؟ انت تعرف هذا المعمل منذ زمن بعيد ، نهيا اسمعني رايك ، اني مصغ اليك .

وتنفرج اسارير الوكيل ، ويسرعى عنه اذ يدور في خلده ان مخاطبه لا يمثل معه دور الرئيس ، بل يبدي استعداده للاصغاء الى آرائه . وتتضح الافكار في رأسه شيئا فشيئا ، ويروح في حديث جلي منطقي ، متزن بطيء في البدء ، ولكنه سرعان ما يتدفق فيه بهرور الوقت . وتروق الآراء للرئيس ، فمردد بينه وبين نفسه ان هؤلاء العمال اذكى مما يتصور . ويلاحظ الوكيل بدوره انه لم يقدّر قط من قبل رئيسه هذا بقدر ما قدّر اذ ذاك . وتنتهي المقابلة بانسجام كلي مثالي .

في الحالة الاولى لم يصغ الرئيس الى الوكيل . فقد اكتفى بالكلام ، ومع انه تحدث بوضوح ، فقد وصل الى نتيجة غير النتيجة التي كان يريجوها . اما في الحالة الثانية فقد اصغى بغية معرفة ما يثقل مرؤوسه ويزعجه ، فالتقيا على صعيد التفاهم والوفاق .

### الاصغاء والنقد

لقد رأينا حتى الآن حالة المستمع المؤهب تماما خلال مقابلة شخصية ، وحاولنا ان نضعه في موقف يتاح له فيه ان يستوعب ، ما أمكنه ، تفكير محدثه . ولكنه من الضروري كذلك ، في عالم تتجاذبه مختلف وسائل الدعاية والاعلان الصحافية ، ان يتعلم من يصغي كيفية شحذ حاسة النقد فيه . ونهيا يلي بعض السبل العملية لتحقيق ذلك ، سواء اكان الموضوع خطابا ام محادثة ، وسواء اكان ذلك سردا عاديا ام شهادة شاهد في محكمة .

وراء الكلمات ابحث عن الدوافع . اطلق المتحدث حقائق اولية ؟ اهو يستعمل كل هذه الكليشيات - البيت ، الام ، الاسرة ، حكمة السلف ،

التراث المجيد — التي تستغني عن كل جهد ذهني وفكري ، ام انه يحاول  
حقا ان يفكر بنفسه ؟

ايقدم الخطيب وقائع ام احتمالات ؟ ان اذنك مع الممارسة تعتاد  
هذا التمييز بين الآراء الخاصة بالسياسة مثلا او بالاقتصاد ، ومعرفة  
اوان انتقاليها من صعيد الى آخر . ومن المهم كذلك ان يعرف المستمع  
موقفه الصحيح من الخطيب : أهو معه ام ضده ؟ أهو عادل منصف  
موضوعي ، ام انه مطلق سلفا على ما يستمع اليه ؟

واخيرا ينبغي لمن يصغي باهتمام ان يجتهد في اكتشاف الشعور  
الشخصي لدى المتكلم بالنسبة الى الموضوع المعالج ، وحاجاته ، وميوله ،  
والخطوط الكبرى لشخصيته . ذلك ان هذه الصورة ، مهما تكن موجزة ،  
تساعد على خلق حالة فكرية مناسبة لدى من يصغي ، كما تساعد على  
توجيه رده توجيهها مخلصا .

وملاحظة اخيرة : عندما يصغي المرء بانتباه واهتمام ، فانه يتجنب  
قول السخافات والتوافه . فالمستمع المثالي يصغي ، وذهنه متيقظ ، وهو  
على استعداد للاستزادة من المعرفة ومن الافكار الجديدة .

■ فهل انت من اولئك الذين يتقنون فن الاصغاء ؟

## الكلمة الاخيرة لمن يتقن الاصغاء

كثيرون منا لا يعرفون كيف يصغون . فيما يلي بعض الارشادات المفيدة التي تحسن مهارتك . جربها امام اول صوت يطرق سمعك .

في هذا العصر ، عصر التلفون ، والراديو ، والتلفزيون ، يقضى معظمنا وقتنا اطول فاطول في الاصغاء الى الكلمة المحكية .

فلمي دراسة استغرقت شهرين ، جرت في امريكا وتناولت الاتصالات الشخصية لثمانية وستين شخصا في مختلف الاعمال ، تبين ان ٧٥ بالمائة من مواضيع النهار تتم بالاتصال التشنهي ، بمعدل ٣٠ بالمائة للحديث ، و٥٥ بالمائة للاصغاء او الاستماع .

ومع ذلك فان معظمنا لا يعرف كيف يصغي .. وقد قام الدكتور رالف نيكلز وليونارد ستيفنز ، الاستاذان في جامعة مينيسوتا ، طوال سنتين بدراسة وقياس القدرة على الاصغاء لدى الآلاف من التلاميذ . كما قاما اخيرا بدراسة تلك القدرة لدى العشرات من العاملين في حقل التجارة والمهن الحرة ، فكان الشخص المتوسط هو « نصف مصغ » . حتى عندما يحاول فانه لا يحفظ الا حوالي ٥٠ بالمائة مما يسمعه مباشرة بعد سماعه .

يقول مدير التدريب في احد المخازن الاميركية الكبرى : « هذه احدى الصعوبات الكبيرة التي تعترضنا عندما يتولى البيع موظفون لا خبرة لديهم . . يدخل الشاري فيطلب سترة قياسها ٣٨ بكمين قصيرين كتلك التي ابصرها في الواجهة . فيهرع البائع الى الرف المعين ويتناول من فوقه سترة قياسها ٣٨ ولكن بكمين طويلين . فيكرر الشاري طلبه مشددا على الاكمام القصيرة . ويعود البائع ليلبي الطلب . ان مثل هذا التصرف يكلف مالا لانه يهدر الوقت بلا فائدة : وقت الشاري ووقت البائع ، عدا ما يسببه من فوضى في رفوف السلع ومن تكدير الشاري . ويمضي مدير التدريب قائلا : لذا فنحن في الدروس التي نقدمها على سبيل التدريب نشدد على العبارة التالية : « اصغ قبل ان تتصرف » .

### تدرب على الاصغاء

ان الاصغاء هو مهارة عقلية يمكن تنميتها بالتدريب العملي . ففي جامعة مينيسوتا المذكورة تبين للاستاذين المهتمين بقضية حسن الاصغاء والاستماع ان جماعات الطلاب الذين تلقوا بعض التدريب قد اكتسبوا ٢٥ بالمائة من القدرة على استيعاب ما يصغون اليه .

وعملية الاصغاء تتطلب منك ان تقوم باكثر من ترك موجات الصوت تدخل اذنيك ، تماما كعملية القراءة التي تتطلب اكثر من النظر الى الاسطر المطبوعة . ان الاصغاء الحسن يتطلب الاشتراك الايجابي ، سوى ان هناك عقبات كثيرة تعترض هذا السبيل .

من تلك العقبات اننا نفكر بسرعة اكثر مما نتحدث . فنسبة الحديث لدى معظمنا هي حوالي ١٢٥ كلمة في الدقيقة ، في حين اننا نفكر بمعدل اربعة اضعاف هذه السرعة ، مما يعني انه في كل دقيقة يتحدث المرء اليها فيها ينبغي لنا طبيعيا ان نضع جانباً فترة تفكير تتسع لحوالي ٤٠٠ كلمة .

فاذا كنا من الذين لا يحسنون الاصغاء فسرعان ما ينفذ صبرنا ،

نتحول افكارنا الى شيء آخر لفترة قصيرة ، ثم تعود الى الخطيب او المتحدث . وهذه التحولات الجانبية على قصرها تستمر حتى يتوقف تفكيرنا طويلا لدى موضوع غير الموضوع الذي يتكلمان فيه ، ثم عندما تعود افكارنا الى المتحدث نرى انه قد تجاوزنا بشوط كبير ، وقد بات اصعب علينا ان نقابمه ، واسهل في الوقت نفسه علينا ان نقوم بتلك التحولات الجانبية .

وفي النهاية نستسلم ، في حين يكون الخطيب لا يزال في حديثه ، ولكن فكرنا في عالم آخر .

### طرق الاصغاء السليم

ان من يصغي جيدا يستخدم سرعة تفكيره لفائدته ، محاولا تطبيق فترة تفكيره الاحتياطية على ما يقال ويردد . هل الوقائع التي يسردها المتحدث صحيحة ؟ هل هي مصادر لا تحيز فيها ولا محاباة ؟ هل يريني الصورة الكاملة ام يخبرني محسب الاشياء التي تثبت وجهة نظره ؟

اصغ الى ما بين السطور ، فالمتكلم لا يضع دائما كل شيء في كلماته . وكثيرا ما يكون للتبدل في نبرات صوته معنى ، كما يكون لتعبيرات وجهه واشارات يديه وحركة جسمه معان .

ان كل الدراسات التي اجريت حول الاصغاء والاستماع تشير الى خطورة « الفائدة » والذين يحسنون الاصغاء قلها يتيحون المجال لموضوع ما او لخطيب ما . تراهم يصفون الموضوع بأنه جاف بعد بضع عبارات ، وبالتالي لا يعيرونه الا اهتماما سلبيا ، على نقض من يجيدون الاصغاء فانهم يحاولون ان يجدوا شيئا مشوقا في ما يردد على اسماعهم ، شيئا يمكن الانتفاع به : ماذا يقول المتكلم مما احتاج الى معرفته ؟ اهي حقا فكرة عملية ؟ اهو يأتينا بشيء جديد ؟

مثل هذه الاسئلة تبقينا في السبيل السوي وتساعدنا على شحذ مهارتنا في الاصغاء .

وقلما يستطيع خطيب ما أن يتكلم طويلا دون أن يمس ميول المستمع أو اعتقاده . فيشرع المستمع السيء بالتحضير الفكري للرد ، فيجهز سؤالا الغاية منه احراج الخطيب ، أو تراه يتحول الى افكار تساند مشاعره الشخصية . اما المستمع الحسن فيتعلم كيف يواصل الاصفاء ، فيحاول الا يتأثر بنقطة من النقاط التي يوردها الخطيب حتى يتأكد من انه وعاما جيدا وتفهمها . وعندما يفعل ذلك يتبين له ان جوابه سيكون اكثر تأثيرا وفعالية .

ان الذين انموا مقدرتهم على الاصفاء قد تعلموا كيف يركزون اهتمامهم على الافكار المركزية . فهم لا يضلون السبيل بمحاولتهم تسجيل كل واقعة يقدمها الخطيب تسجيلا فكريا . فالوقائع فائدتها الاساسية دعم الموضوع المطروح على بساط المناقشة . احصر تفكيرك في الموضوع تر ان ذلك قد ساعدك ، كما لو كان بطريقة سحرية ، على تذكر الوقائع الداعمة التي ذكرت في سياق النقاش .

■



## تعلم كيف تحصر أفكارك

اتيح لي مؤخرا ان اراقب طبيبا جراحا يجري عملية دقيقة في الدماغ . وكان يمكن ان يسبب ادنى خطأ في حركة يده شلل المريض او وفاته . الا ان اكثر ما ادهشني لم تكن مهارة الجراح ، بل هدوءه العجيب . فقبل بضع لحظات كانت قد ظهرت عليه بعض علائم العصبية على ما ادري . ولكنه ما ان وقف امام طاولة العملية حتى ابدى ثباتا فائقا في حركاته تكاد تكون ميكانيكية ، اثارت دهشتي واعجابي .

في مجال حصر الفكر مثل هذه الاعمال الباهرة سائدة لدى كل الشخصيات البارزة ، مهما تكن ميادين عملهم . فني كل لحظة يستطيع الرئيس ، الرجل الشجاع ان يركز كل اهتمامه وانتباهه في المهمة الرئيسية وحدها التي تواجهه ، في حين نسبح لانفسنا بكل يسر ان نتحول عن مهمتنا بفعل العصبية والوساوس والقلق او شرود الفكر .

غالبا ما يذكرون اشخاصا لم يمنعهم نجاحهم في مهمتهم من الانكباب على الرسم او الشعر ، او اللعب بهارة بالبريدج او التنس ، او ارتجال خطبة ما في نهاية احدى المآدب . ولكم نميل الى حسد هؤلاء الاشخاص

ذوي المهارات المختلفة . وان هذا التنوع ل يبدو انه يشبه الهبة الخاصة ، وفي ذلك بعض الحقيقة . ومع ذلك فانه يعود بخاصة الى ملكة حصر الفكر التي اكتسبها هؤلاء الاشخاص . فتراهم يطبقون على التوالي ، على كل واحد من نشاطاتهم لا اهتمامهم الموزع بل جباع قدرتهم ، وذلك بقوة مريحة .

واليوم يتوجب علينا ، اكثر من اي وقت مضى ، ان نهتم في النسيج على منوالهم اذا شئنا اولا ان نعمل بفعالية ولكي نستمتع بمباهج الحياة استمتاعا كليا ، بالتالي .

نحن نعيش في فترة مضطربة : فالتلفون ، والاصدقاء ، والضجيج والجلبة والقلق وعدم استقرارنا الشخصي كل ذلك يزيد الطين بلة ويساعد باستمرار على الهائنا وقطعنا عما نحن فيه . ويوما بعد يوم نرى انفسنا مضطرين الى العمل في ظروف غير ملائمة نوعا لحصر الفكر الذي بات ضروريا اكثر فاكتر لتأمين النجاح لنا في عالمنا الذي يزداد تخصصا . وفضلا عن ان حصر الفكر ضروري للعمل فهو كذلك ضروري لاغناء حياتنا الداخلية : ذلك بان الامكانيات الرائعة المقدمة لمتعة الفكر يمكن ان تتحول الى مجموعة من التسليلات اذا لم تكن قادرين على تذوقها تماما الواحدة بعد الاخرى .

ان الفكر البشري اذا ما حصر كليا بموضوعه فانه يتكشف عن اداة فعاليتها لا تضاهى . فقد اعتاد المؤرخ البريطاني الشهير ماكولي ان ينتزه في زحمة شوارع لندن وهو يقرأ كتابا كان بوسعه ان يردد عن ظهر قلب محتوى كل صفحة منه بعد ان يطالعها . لعلك ، قارئى ، ستهز كتفيك ، وتقول « ان ذلك ممكن عندما يكون المرء عبقريا ولكن تلك ليست حالتي . » انت واثق من ذلك ؟ ان معظم الناس العاديين مؤهبون طبيعيا ، ومنذ البدء للقيام بهذا النوع من المهارة . الا ان استخدام هذه المواهب هو وحده الذي يخلق فيها بعد الفرق كله .

ان كل واحد منا يتمتع بالقدرة على حصر فكره وانتباهه حتى اللحظة

التي ندمها تهزل وتضهر . لاحظ ما يسومونه « انعدام انتباه » الاولاد . فقد كان الدوس هكسلي يقول ان كل ولد عبقرى حتى سن العاشرة . فمن يظهر قابلية لحصر الفكر غير الولد المستغرق بكليته في مطالعة كتاب ما ، او الماخوذ بلعبة جديدة بالنسبة اليه ؟ وفي مثل تلك اللحظات يتفق لنا غالبا ان نوبخه لانه لا يلتفت الى ما نقوله . وهو في الحقيقة يبرهن عن حصر رائع لفكره في اشياء تعني له الشيء الكثير وتهمه ، ويتبغى لنا ان نتجنب ما امكن ، القضاء على هذه القدرة في نفسه على الاهتمام حقا بشيء ما . ان القدرة على حصر الاهتمام والانتباه بشيء وحيد ليست حالة غير طبيعية ، تناقض ميلنا الطبيعي . فالعالم الطبيعي الذي تراه دائما « في القمر » لم يفعل شيئا غير احتفاظه بالقدرة على الانتباه التي كان يتمتع بها وهو بعد ولد ، والتي اتاحت له ان يستغرق كليا في عمله . وكان هناك فيلسوف شهير وقف مرة تحت المطر المنهمر بغزارة ، بلا اي مظلة ، او معطف ، يشرح نقطة ميتافيزيقية لاحد الطلاب ، وكان مرتديا معطفا واقيا من المطر ، ويحاول عبثا ان يتخلص من الفيلسوف الذي لم يكن ليأبه بتساقط المطر .

ان مثل هذه الامور لتبعث على الضحك ، الا اننا نعلم جيدا مع ذلك ان هؤلاء الرجال وحدهم يبنفون حد السيطرة في حقل اختيارهم ، وانهم ليلفونهم حتبا لانهم قادرون على حصر الانتباه حصرا تاما الى درجة انهم ينسون موقنا الظروف الخارجية التي تلهي الكثيرين منا عن مهامهم واعمالهم .

وصحيح انه ليس بوسعنا حصر فكرنا بها بين ايدينا من عمل ما لم نهتم بحرارة وشغف به . ومن يهتم جديا بعمل ما لا يسمعه الا ان يجد فيه لذة وفائدة . سئل غوته مرة كيف تسنى له ان ينتج ما انتج من الروائع الادبية فاجاب بكل هدوء : « الامر في غاية البساطة . فقد شهرت عن ساعدي . » بمعنى آخر لكي تتعلم كيف تحصر فمرك وانتباهك تعلم اولا كيف تستغرق في عملك مهما يكن عاديا بعيدا عن كل اغراء . فسرعان ما تتقن اللعبة . وانه لمن الامور الاساسية ان نغرس في نفوسنا هذه الفترة .

حدد الروائي البريطاني آرنولد بينيت حصر الفكر بهذه العبارة :  
القصوى لما يدعو « تنفيذ الحركات » . اتخذ لنفسك وضع العمل ، فان  
حركة الجسم مقرونة بحركة الفكر تساندان الانتباه . ومما لا ريب فيه أن  
اشتراك جسمك سيكون نسبيا ضئيلا أو خفيا ، فالامر امر وضع  
جسماني أو توتر عضلي — ولكن له قيمة تذكر .

بعد هذا الاستهلال الشجاع لحصر الفكر ، ستهب عليك طائفة كبيرة  
من الافكار ، الواضحة أو الغامضة ، والضجيج والانطباعات . فلا تكف  
محسب برفض هذه التأثيرات الخارجية ، بل احل محله دائها الشيء  
الوحيد الذي يتطلب انتباهك ...

ان نحيا الدقيقة التي نحن فيها — ان نعمل شيئا واحدا فيها — هوذا  
التصرف الفكري الذي يتحتم علينا جميعا ان نحاول اكتسابه . فبدون ذلك  
تفسد اعمالنا كما تفسد اوقات فراغنا ومعتنا .

حدد الروائي البريطاني آرنولد بينيت حصر الفكر بهذه العبارة :  
« القدرة على فرض المهمة أو العمل على الدماغ والسهر على التنفيذ . »  
وهذه القدرة تكتسب بالاختيار والتطبيق ، وكلنا نعرف ان ذلك يتطلب وقتا  
وصبرا . فالانتقال من الانتباه الشارد الى الحصر الدقيق والواضح هو  
نتيجة جهد متواصل . فاذا ما لجأت الى العناد في اعادة فكر باستمرار الى  
موضوع معين ، فان افكارك غير المركزة سننتهي الى اخلاء السبيل امام  
فكرك والانسحاب الى عالم الظل والنسيان ، وعلى مر الزمن ستكتشف  
انك قادر على توجيه انتباهك كما تشاء والى اي عمل او نشاط تختاره .

ينبغي لنا ان نتدرب على تحريك قوتنا على حصر الفكر . فلك القوة  
موجودة فينا فلنستدعها ولا نكف عن ذلك حتى تستجيب الى ندائنا . وعندما  
تتعلم كيف تستقطب كل قواك حول نقطة محددة ، فان مكانك ستكون  
مضاعفة ، ذلك بان عدد الاشياء التي يصبح بوسعك ان تقوم بها ، والمتعة  
التي يمكنك ان تستخلصها سيزدادان كثيرا . ■

## فن المحافظة على رباطة الجأش

كثيرا ما نهتم بالقضايا الكبرى في هذه الحياة متسائلين كيف السبيل الى مواجهة هذه الدقائق الرهيبة من الحقيقة . غير ان المشاكل الصغيرة والازمات العادية في حياتنا اليومية هي التي ينبغي ان نتلقاها . فهي الاحداث التي تجعلنا نبدو اقل مستوى مما نحن في عيون الآخرين من طريقة معالجتنا لها معالجة سيئة .

فعندما يتشكك احد في كلامنا ترانا نهمل احيانا الى الغضب ، فنسارع الى التلطف بجواب سرعان ما نندم عليه فيما بعد ، بدلا من ان نحاول توضيح انفسنا بطريقة اكثر اقتناعا . وعندما نخوض غمار الحديث مع احد يتفق لنا احيانا ان نعجز عن مجارة محدثنا في اقواله وآرائه ، فتقلت منا سخافات وترهات . كتب الروائي الاميركي الساخر جيمس ثربر قصة قوامها الاقوال الذكية التي كان بإمكانه ان يرددها فيها لو فكر فيها في حينها . وذلك اختبار يمكننا جميعا ان نفهمه .

وغالبا ما نقول ، تحت ضغط الظروف ، اشياء تخلف تهاها عما نَقصد وننوي ، كما حدث لذلك الموظف الشاب الذي تولته عصبية شديدة وهو في مكتب رئيسه فطالب بزيادة مرتب موظف آخر بدلا من زيادة مرتبه .

ان عجزنا عن مجابهة مشاكل الحياة الصغيرة ، وفشلنا في ان نصل الى مستوى هذه الاحداث اليومية العادية يزدادان حدة بحيث يحطمان الشيء الذي نصبو اليه جميعا ونسمى وراءه وهو تحقيق ذاتنا ، وبلورة شخصيتنا . ولكن من حسن الطالع ان القدرة على المحافظة على هدوء الاعصاب ليست هبة ممنوحة للبعض ، ومحظورة على البعض الآخر . انها ، على النقيض ، في تناول الجميع . ولقد قال وليم لايبون فيليبس : « ان سكوت البال ، الضروري جدا لمساعدة الانسان ولتحقيق العمل الجيد الجليل ، يمكن اكتسابه . »

ولكي نتعلم كيف نسيطر على انفسنا في الحالات الدقيقة الحرجة ، ينبغي قبل كل شيء دراسة البيئة التي تحيط بنا ، وملاءمة انفسنا معها . ولعل الاسلوب المضمون في هذا المجال هو دراسة اولئك الذين اصبحوا اسيدا من اسيد هذا الفن الصعب . انهم غالبا اناس يتحملون ، بفضل اعبائهم ومناصبهم ، المسؤوليات الجسام امثال رجال الاعمال ، والمساسة ، والابطال الرياضيين ، والجراحين . وتتيح اختبارات هؤلاء ، رجالا ونساء ، استخلاص بضع قواعد اساسية ، او قل بضعة مفاتيح ، لفن الاحتفاظ بالبرودة ، وهدوء الاعصاب في اللحظات الحرجة ، او للتخفيف من خطورة حالة حرجية ...

## الجا الى المسرح

انها الطريقة الاكثر لمعالية لتحطيم التوتر . ففي خلال الحرب العالمية الثانية اصيب الحلفاء بهزيمة منكرة على الجبهة البورمانية في الشرق الاقصى . فقال القائد البريطاني الفيلد مارشال الفايركونت سليم مخاطبا هيئة اركان حربه في محاولة لاعادة الثقة والاطمئنان الى ضباطه ، ورغب معنوياتهم :

— ان الامور كان يمكن ان تكون اسوأ مما هي الان .

وتعالى صوت من اقصى القاعة متسائلا : كيف ؟

فاجابه القائد الاعلى :

— حسنا ، كان يمكن ان تمطر السماء .

غير انه ليس من الممكن دائها ان يجد المرء في مثل هذه الحالات  
الحرجة ردودا ذكية مريحة فكهة . ولذا كان من المستحسن ان يخبزن المرء  
بعضها لكي يخلق جوا جديدا عندما يشحن الجو بالكهرباء والتوتر .

يروى عن احد رؤساء الولايات المتحدة آلين باركلي انه كان يلجا  
الى هذا الاسلوب . ففى احدى ليالى الصيف العاصفة كان يشهد جلسة  
لمجلس الشيوخ احتدمت فيها المناقشة حول تحديد الاسعار . وقد استغرقت  
المجادلات الحادة اثنتي عشرة ساعة دون ان تظهر اى بوادر للانفراج .  
وانتصف الليل ، فقام باركلي يقول :

— اننا لفي موقف غريب حقا . فان الذين يرفضون تحديد الاسعار  
سيقتنعون ضد مشروع القانون هذا . اما اولئك الذين هم من انصار  
تحديد اشد واشمل فانهم سيقتنعون ضده كذلك . وذلك يفكرني بقصة  
تلك العائس التي ذهبت الى احد محلات بيع الرياش لتستبدل سريرها  
المزدوج ، الذي اصبح زيا قديما ، بسريرين توأمين .

فقل لها البائع :

— ان ذلك امر غير مألوف . ايمكنني ان اسالك لماذا ترغبين في  
هذا التبديل ؟

فاجابته العائس :

— انا اعيش وحيدة ، وفي كل ليلة ، قبل ان انام انظر تحت سريري  
لكي ارى اذا كان هناك اى رجل تحته . وعندما يصبح لدى سريران بدلا  
من السرير ، فانني اضاعف فرصى هذه ...

ويستدل من محضر تلك الجلسة ان مشروع القانون الذي كان  
موضوع البحث والجدل العنيفين قد اقر في الساعة التي تلت ...

١١٣ علم النفس في حياتنا اليومية — ٨

## عليك بالتمهل

تحت ضغط الظروف نهيل الى التسرع ، في حين ان التمهّل يجنبنا التهور وارتكاب الحماقات . فضلا عن ان التمهّل يمكن ان يساعدنا على تذكر شيء ينقذ الموقف . فقد نسي احد اساتذة الادب الانكليزي مرة اسم مؤلف رواية كان يناقشها مع تلاميذه ، وقد بدا ان التلاميذ لحظوا ذلك . ولكنه بدلا من ان يدع نفسه مريسة للقلق ، واصل الشرح ، والاخذ والرد ، تاركا للوقت مهمة تذكيره بالاسم الذي غاب عنه ، حتى لمع في فكره ، فذكره ، مرددا بكل ثقة :

— انه السر جيبس باري ، ويدهشني كثيرا ان احدا منكم لم يذكره .

## لا تفرض وجهة نظرك

اننا في محاولتنا ارضاء نفوسنا عبر انتصار آرائنا او ارادتنا نخلق مشاكل لا نهاية لها . ذلك بانه ليس ثمة انسان يرضى بأن تقطع عليه كل المنافذ . ومع ذلك ، فنحن بمطالبنا ، يتفق لنا احيانا ان نضع خصوصنا ، ومروءيتنا او رؤسنا ، في مواقف حرجة ، ونسد عليهم كل منفذ .

يقول ثيودور خيل ، احد الوسطاء في المنازعات الاجتماعية :

— في مهنتي اعتبر من الضرورة بمكان كبير ان اجنب المتخاصمين الوصول الى المآزق الحرجة ، وذلك بتقريبي بين الفريقين المتخاصمين بحيث يتاح لي اقتراح المناسب . ولكني ما ان افكر هذا الاقتراح حتى احول الحديث عنه ، فأتحدث مثلا عن زورقي . ولا اهمية للموضوع ما دمت ادع للجانبين الوقت الكافي لدراسة اقتراحي دراسة مستفيضة واعية قبل ان استأنف حديثي فيه مجددا . ولا اجس النبض الا فيما بعد . وبهذه الطريقة اطمنن الى ان احدا منهما لم يلتزم موقفا يصعب عليه الرجوع



عنه اذا شاء ... ويدهشكم حقا ان تعرفوا عدد اولئك الذين انتقدهم ذلك الزورقي .

### حاول ان تفهم الاسباب

امام الانتقادات الحادة والاهانات كثيرا ما نفقد رباطة جأشنا بأسرع ما يمكن . ولقد سئل يوما احد علماء النفس كيف يستطيع ان يحتفظ بهدوئه امام المرضى الذين غالبا ما يرهقونه بشتى انواع الهجمات فكان جوابه :

— قبل كل شيء لا نعتبر اننا حقاً مستهدفين بهذه الهجمات والاهانات فغالبا ما يكون المريض حائقا على احد آخر : على نسيب ، او على صديق ، او على رئيس ، وجل ما يفعله ان يبلور غضبه علينا .

ولعمري تلك نقطة ينبغي لنا جميعا ان نفيد منها .

وبمضي العالم النفساني قائلا :

— وثمة شيء آخر يجب ان ننذكره ، وهو انه يقتضي اثنان للخصام . ففي مرة جاعنتي سيدة كانت تسمى الى اشتعال نارة الخصام ، فبادرتني بقولها : « ان علماء النفس جميعا مجانيين . » فقلت لها بدوري : « لكم هو غريب هذا الامر . ففي هذا الصباح بالذات كنت افكر التفكير نفسه وانا في طريقي الى العيادة . »

### كن مريحا

اعترف احد الصحفيين مرة ، قال :

— انا عندما يتولاني التوتر والخوف اثناء اجراء احدى المقابلات اعترف بذلك . وسرعان ما اشعر بالراحة ، وكذلك الشخص الذي اقبله . وقد حدث لي مرة ان كنت في حفرة مسؤول حكومي كبير ، مخائنتي الذاكرة

نجا ، وبقيت صامتا زهاء دقيقة كاملة لم تنفج خلالها شفتاي عن اي سؤال يمكن ان يحطم الجليد — كما يقولون . واخيرا رددت : « حبذا لو كان باستطاعتي التفكير بما يحطم الجليد » مكان ذلك كافيا . . .

### كن مستعدا

لم تبد اهمية ذلك بأجلى مظاهرها كما بدت خلال الرحلة الفضائية التي قام بها الرائد الاميركي غوردون كوبر في ايار من السنة ١٩٦٢ . فعندما تعطلت الاجهزة التي تؤمن عودة الكبسولة الفضائية استعمل كوبر بكل هدوء الاجهزة اليدوية مؤمنا دخوله الفضاء بدقة متناهية . ومما قاله في هذا الصدد :

— انا لم ابال البتة بما حدث .

واليكم السبب : قبل الانطلاق ، كان قد تدرب ، بلا هوادة ، على مختلف الاعمال التي ينبغي له القيام بها في الحالات الطارئة . واسمعه يقول :

— ولقد تمنا بالتجارب الممكنة مرارا ومرارا ، حتى بت اشعر وانا في هذا « الطائر المعدني » كائنني في بيتي .

### كن بعيد النظر

لم يكن ولتر ثاير المدير العام لصحيفة « نيويورك هيرالد تريبيون » يشترك في اي اجتماع عمل قبل ان يكون قد تكهن ، قدر المستطاع ، بما سيجري خلال الاجتماع . وكان ، عندما يعتقد ان الظروف ستطرح وجهات نظر متناقضة ، يزن ماهية الآراء التي يمكن ان تتبادل ، ويراجع آراءه وموقفه على ضوءها . وكان اذا اراد ان يوجه اجتماعا ما توجيهها خاصا ، تحسب لكل معارضة ممكنة ، واجتهد في جعل نظريته سليمة لا سبيل الى دحضها . وبفضل بعد النظر المدروس هذا ، لم يدخل ثاير

اجتماعا وهو عصبي ، ولم يغادر اجتماعا وهو مغضب . وقد وصفه احد مساعديه بقوله : « انه اكثر الرؤساء هدوءا على ما اعرف ... »

ان الاحتفاظ برابطة الجاش يؤثر في صحتنا الجسدية ابلغ تأثير . وقد تبين للطباء ان صحتنا ترتبط ارتباطا وثيقا ، وبصورة لم يقدرها احد من قبل ، بقدرتنا على السيطرة على انفسنا في اللحظات الحرجة . ولقد فتحت هذه الاكتشافات آفاقا جديدة في حقل الطب .

يقول الدكتور هانس سيللي ، وهو طبيب كندي ثقة في تأثير التوتر في الصحة ، ان صحتنا تتأثر بكيفية الهورمونات التي يفرزها جسمنا ليساعدنا على المحافظة على توازننا . فالاشخاص الذين يميلون الى فقدان رابطة الجاش في الازمات البسيطة نلاحظ عندهم زيادة في افراز بعض انواع الهورمونات . وقد اكتشف الدكتور سيللي انها يمكن ان تسبب بعض الامراض ، مثل داء المفاصل . وهو يؤكد ان بعض الامراض العادية التي يسببها خطأونا في مجابهة التوتر هي اكثر من تلك التي تتسبب بها الجراثيم ، والسموم ، او العوامل الخارجية .

ولكن ، لعل اثنان الخصائص المرتبطة بالقدرة على حفظ رابطة الجاش ، هو الانسجام في شخصيتنا . ذلك باننا في تدريبنا على الصراحة ، واللجوء الى المرح ، والتكهن والتأهب ، واعتبار الآخرين وتفهم مواقفهم ، نعرف كيف نجابه بفكر صاف مشاكل الحياة ، ونبقى اسياذ اقوالنا وافعالنا ، وبمعنى آخر ، نكون اذ ذاك انفسنا ، ونحقق بذلك ذواتنا . واننا لنقترب من سكون البال عندما يعمل معا العقل والروح . واذا كانت تلك الحالة ليست السعادة نفسها ، فهي ، بلا ريب ، اقرب جاراتها .

## س الاحتفاظ بالبرقعة فهدده الاعصاب

### والعمل جبرا تحت الضغط

يقول الدكتور نورمان منسنت بيل في مقال له حول هذا الموضوع انه يعرف امرا له مقام مرموق في الهيئة الاجتماعية في انكلترا ، يمارس تكنيك الصمت . ولذا فهو هدف الكثير من النقد اللاذع . وقد سألته مرة كيف يمكنه ان يقف ذلك الموقف الفلسفي من النقد والناقدين ، ويضرب به وبهم عرض الافق . فقال له :

— عندما يشير احدهم اليك بسبابته ، أخطر ببالك ان تميز ماذا تقوم به يده ؟

فأجابه الدكتور بيل بالنفي . فقال اذ ذاك الرجل :

— دل بسبابتك علي بازدراء .

ففعل ، وعندها واصل كلامه قائلا :

— والان ، ماذا تفعل الاصابع الثلاث الاخرى في يدك ؟ انها تشير اليك ، اليس كذلك ؟ وعلى ذلك اكون انا الرابع بثلاثة مقابل واحد !

لي صديق ناجح في عالم التجارة ، وهو حركة دائمة . حتى انه يلعب بالدينامو . جدول عمله اليومي زاخر بالمهام والمسؤوليات الجسام ، وهو يهتم بالكبرة والصغيرة في عمله ، ولا يدع اي شاردة او واردة تفوته . ولكنه ، على الرغم من ذلك كله ، تراه يتصرف بهدوء ، وقوة تبعث على الاعجاب والتقدير ...

فلما سألته يوما عن توضيح لذلك ، ضحك واجابني :

— لقد تعلمت كيف ابدا يومي وانهي بهدوء . فاذا انت بدأت يومك وانهيته بهدوء ، فان كل شيء يقع بين طرفيه يصبح تحت سيطرة القوة الموجهة المنظمة .

### القواعد الاربع

في راي هذا التاجر ان اربعة اقوال حكيمة ماثورة كانت له عوناً في المسلك الذي يسلكه في حياته العملية .

★ القول الاول للحكيم الصيني الاشهر كونفوشيوس :

« الانسان المتفوق هو دائماً هادئ صامت . »

★ والقول الثاني للروائي الانكليزي روبرت لويس ستيفنسون :

« اجلس باسترخاء فوق مرج الحياة . »

★ والقول الثالث هو هذه الصورة الرائعة للروائي ادوين ماركهام :

« في قلب الاعصار الذي يهزق السماء هناك مكان للهدوء المركزي . »

★ اما القول الاخير فهو قول ديني ماثور في الكتاب المقدس :

« في الهدوء والايمن ستكون قوتك . »

انك لا تستطيع ان تتهرب من التوتر والضغط . وخير دليل على صحة ذلك قصة دانييلسون . فقد كان واحداً من ستة رجال ابحروا على

ممن طوف مصنوع من شجر البلزا الإستوائي عبر المحيط الهادى ، وكتب الرواية المعروفة التي أخرجت على الشاشة السينمائية « كون - تيكي » . وقضى وقتا رائعا على إحدى جزر المحيط البديعة المناظر ، العابقة بالأريج . وكان السكان الأصليون لطيفي المعشر ، وجوز الهند حلو الطعم ، شهيا . فلما عاد الى موطنه كان التوتر أثقل مما يطيق احتماله . وهكذا عاد الى الجزيرة برمقة زوجته ليعيش في ذلك الجو الطبيعي الفاتن ، حيث لا صحف ، ولا سياسة ، ولا ضرائب .

واستطاعا تحمّل الحياة هناك طوال سنة ، قررا في نهايتها ان الحضارة بكل ما فيها من مشاكل ومتاعب افضل ، بالنسبة اليهما ، من الجزيرة الساحرة وسط المحيط الهادى .

ان مبدا صديقي « في الهدوء والايمان ستكون قوتك » لهو الجواب الوحيد على مشكلة التوتر .

ذلك بأن التوتر مشكلة . وينبغي ان تشفى داخليا . ماذا لم تكن مشوشا داخليا ، فأنت غير ضائع خارجيا .

ان ذلك الصديق الذي تحدثت عنه ، والذي يدين بفلسفة بدء نهاره بالهدوء ، يقول انه يبدأ نهاره بالصمت المطبق المطلق . وكما قال توماس كارلايل : « الصمت هو العامل الذي تكيف نفسها فيه الأشياء الكبيرة » .

وعلى ذلك يقضي صديقي وزوجته خمس عشرة دقيقة كل صباح في ظل الصمت المطلق ، محاولين ، بالخيال ، ان يتأبلا الهدوء العميق المسيطر على الكون ، عاملين على الانسجام واياء .

ان السر لهو في الهدوء . فالضغط في الفكر يجعل العقل حارا ، وعندما يصبح العقل حارا ، فانه لا يسهه أبدا ان يقدم الاجوبة عن اسئلة الحياة . ينبغي للعقل ان يكون مستجمعا ومتوازيا .

ان سبب العقل فحسب هو فوق السطح . اما الباقي فهو ، كجبل

الجليد ، في المحيط ، في اعقب امحاق العقل الباطن ، او اللاموي ، حيث نعيش ، ومن حيث تصدر الحوافز والبواعث التي تواجهنا . وفي عقول البشر الباطنية اجوبة ، هي اجوبة خلاقة ، يمكن ان تحدث ثورة في حياتهم . وهذه الافكار تظهر اذا عرف اصحابها كيف يبدأون ايامهم وينهونها بهدوء .

عندما تبدأ يومك بهدوء ، يصبح في مقدورك ان تعيش طوال يومك هذا ميشة فلسفية ، وفكرية ، وذلك ببرودة تابه ، فترتفع اذ ذاك فوق العواصف .

### طريقة للحياة

قسم يومك ثلاث فترات ، كل فترة منها تتألف من ثماني ساعات :

فترة للعمل ، وفترة للراحة ، والفترة الثالثة لما تبقى من نشاطاتك . وطريقتك في النوم كبيرة الاهمية بالنسبة الى ايمانك . فاذا كنت لا تنام نوما جيدا ، فانك ، اذن ، لا تحيا حياة جيدة : لن تكون لك القوة ، ولا السيطرة العقلية ، ولا التنهم ، ولا نفاذ البصيرة .

منذ بضع سنين كنت اكثر الناس توترا في هذا العالم - او ذلك مما كنت اعتقده . وفي ذات صباح ، وحوالي الساعة الثالثة ، قمت الى خزائن كتيبي ، بعد ان ارققت وعصائي النوم . وتمشيت قليلا امام الخزائن ، منتقيا كتابا بعد آخر ، دون ان يثير اهتمامي احد منها .

واخيرا تهالكت فوق مقعد وثير . وحانت مني التفاتة الى المنضدة التي استخدمها للكتابة ، فرأيت بعض الكراريس . وكانت واحدة من الكراريس قد ارسلتها الى شركة من شركات التأمين على الحياة . على غلافها رسمت اصبع ضخمة تشير . اما العنوان فكان : « انت متوتر الاعصاب . انت عصبي المزاج . لا تستطيع النوم » .

وتناولت الكراسي ، وقرأت فيها قول مؤلفها : « سأضع ايمانك خطة

من ثلاث نقاط ، تذكر ان الجسد اداة مقدسة ، وهو هيكل النفس . انه اعظم اداة صنعت على الاطلاق . انه حساس . يضبط عملية تفكير وينظمها ، مثلها تضبطه وتنظمه عملية تفكير . ينبغي لك ان تتيح لجسدك مجال الاسترخاء . اراهن على أنك تقبض يدك الان ، ذلك بأننا جميعا نضع متاعبنا ومشاكلنا في راحة ايدينا ، في قبضتها . »

ومضى صاحب المقال يقول : « ابسط يدك ، واغرد اصابعك . . اقلب يدك رأسا على عقب ، وتصور ان متاعبك وهموك تتساقط منها . ثم دع رأسك يدور ، كما تدور عجلة العرب ، حول عنقك . مد قدمك بعيدا قدر استطاعتك . ودع يدك تسقط فوق ركبتيك كما ورقة الشجر المبللة فوق قطعة خشبية .

» فكرر في ان الطمأنينة والهدوء ينسابان عبر جسدك كله ، واصابعك ، وجفنيك ، وعضلات وجهك . هوذا الجسد .

» بعد ذلك دع فكرك يسترخي . واثق لتستطيع ذلك بالتمتع بالجازة فكرية ، وبالاتقال الى مكان ما يخيم عليه الهدوء والسلام .

» ولا تكثف باسترخاء الجسد ، وباسترخاء الفكر ، بل عليك ان تدخل الى اعماق نفسك الهدوء لانه افضل علاج . ما هي النفس ؟ سمها الشخصية ، سمها ما شئت . انها روح الانسان . . انها ذلك الشيء الذي تراه في طرفة العين ، وفي روح الفرد التي يتعذر تعريفها او تحديدها . »

ثم توضح الكراسية انه ينبغي لك ان تتكلم بحيث تسمع اذنك مما تلتفظ به شففتك ، فتدخل العلاج الى اعماق اعماق الباطن .

والآن ، دعوني اذكركم انني اويت الى فراشي في تلك الليلة ، واستغرقت في نوم هادى عميق . ولقد طبقت تلك الخطوة الليلة بعد الليلة طوال سنوات .

ان الانسان صنيع رائع . صنع للكفاح والنضال . صنع للنصرة



القضايا الكبرى . صنع للقتال . صنع للخلق . صنع لكي يعيش بقوة  
ديناميكية . ولكن لكي تتوفر له القوة الديناميكية هذه ينبغي أن توفر له الهدوء  
والسلام في الجسد ، والفكر ، والروح !

يقول صديقي : « انا قادر أن أعيش بقوة ، لانني تعلمت كيف ابدا  
يومي وانتهيه بهدوء . »

ولنذكر جميعا أبسط الاموال : « في الهدوء والايمان ستكون  
موتك . » ■

## المطالعة فن

كيف يمكننا أن نفيد أقصى فائدة من الكتب التي نطالعها ؟

يمتدّد الكثيرون أن مطالعة كتاب ما تحتم عليهم البدء بالصفحة الأولى ومتابعة القراءة تدريجيا . ويوافقهم على هذا الاعتقاد ويليام بيري ، مدير مكتب مجلس القراءة في جامعة هارفرد الأميركية ، بقوله انه أحيانا يكون ذلك الأسلوب الوحيد للفهم الصحيح إذا كان الكتاب من وضع كاتب كبير . إلا انه أسلوب يقتضي بذل مجهود كبير ، ووقتا طويلا ، ولا تستحق كل الكتب ذلك . فالقارئ المشغول ينبغي أن يكون هذا موقفه من الكتاب :

« إلى م يرمي هذا الكتاب » ؟ ومن ثم يتجه مباشرة إلى الغاية .

أنا غالبا ما أبدأ بالاستنتاجات عندما أجسد نفسي أمام كتاب صعب الموضوع . فالعلماء يطالعون الكتب والمقالات التقنية على هذه الصورة . معظمهم يبدؤون بالموجز في الخاتمة ، ثم يروحون يدققون في المعطيات الأساسية .

وفي أحيان كثيرة لا يستطيع المرء التقدم في قراءة كتاب ما مهما تكن

الطريقة التي يبدأ بها القراءة . كان استاذ الفلسفة جيمس سبرات يقول لتلاميذه : « لا تحاولوا الهجوم كالعاصفة على أي كتاب . فمعدنا تحاولون القراءة وتعجزون عن الفهم ، دعوا الكتاب جانبا فترة من الوقت ، ثم عودوا اليه فيها بعد . فلا بد ان يستسلم اليكم في النهاية . »

ويقترح يوجين آريلك ، المسؤول عن تحسين المطالعة في كلية الدروس العامة في جامعة كولومبيا ، ان يجمع الواحد منا بضعة كتب في الموضوع نفسه ، وينقل من كتاب الى آخر . ذلك لان ثلاثة نصوص او اربعة ، في رايه ، اسهل من نص . فالكتاب الواحد يلقي ضوءا على الآخر ، وهكذا دواليك .

من السهل الاستهانة بمقدرتنا على قراءة الكتب الجيدة . فمن الخطا الشائع ، حسب رأي جوزف وود كراتش ، وهو ناقد وكاتب امريكي معروف ، الاعتقاد بان الكتب التافهة وحدها ، او تلك التي كتبت بيسر وخفة ، هي الكتب التي تلذ مطالعتها . فليس ثمة اصعب من قراءة ما لا يستحق القراءة . فالتواضع ليست مسلية ولا مشوقة ، وليس ثمة اثقل في اليد من كتاب صفته الخفة . ولكم نعجب عندما نمتلك عادة القراءة من استمتاعنا بالمطالعات الجدية .

القلم في يد القارئ الموسمي هو اداة لسبر غور المعاني في كتاب من الكتب . فانا ، مثلا ، ارسم خطا تحت المقاطع الرئيسية ، وارقمها في الهامش ، واصنفها في فهرست خاص حسب المواضيع ، على غلاف الكتاب . فمعدنا تجد نفسك بحاجة الى قول من الاقوال ، في موضوع ما ، للاستشهاد ، فما عليك الا الرجوع الى ذلك الفهرست للعثور على غايك مع اسماء من صدرت عنهم تلك الاقوال ، والصفحات الموجودة فيها . وبواسطة هذه الطريقة يمكن العودة الى كتب لم يقرأها المرء منذ سنوات ، فاذا بها تصبح ملك يديه من جديد . اما اذا لم يكن الكتاب الذي تقرأه ملكا لك ، فبوسعك ، على اي حال ، ان تسجل على قصاصة ورق ارقام الصفحات التي يبرز فيها ما يهيك من المقاطع الرئيسية للعودة اليها وقت الحاجة .

ولعل اكثر الاساليب فعالية في فهم محتويات كتاب ما ، وحفظ ما  
تقرأ ، هو اختصار فصوله فصلا فصلا . فقد كان فرانزورث فاوول ، احد  
محرري صحيفة « نيويورك تايمز » ، يلجأ الى هذا الاسلوب لبلورة محوى  
قراءاته : كان يتصرف كما لو كان يبرق الى صحيفته بموجب لنبا من الانباء  
لقاء دولار للكلمة الواحدة .

ورب متسائل يقول : ولكن هذا النوع من التسجيل ، الا يجعل  
القراءة بطيئة ؟

الجواب هو ان ذلك من الاسباب لجعل القراءة بطيئة . فالدكتور  
مورتيمر أدلر ، وهو من المستشارين المعروفين في شؤون المطالعة ، يرى  
هذا الرأي ، ويقول ان معظمنا مخدوعون بأن سرعة القراءة هي مقياس  
لذكائنا . هناك كتب ينبغي ان تقرأ بسرعة ، وكتب ينبغي ان تقرأ ببطء .

كما ان هناك كتباً ينبغي ان تقرأ بصعوبة ومشقة .. فالذكاء في  
المطالعة هو القدرة على قراءة اشياء مختلفة ، بأسلوب مختلف بحسب  
قيمتها . وعندما يكون الموضوع كتباً جيدة لا يعود المقياس عدد الكتب التي  
يمكنك ان تقرأها ، بل عدد الكتب التي يمكنك ان تهضمها .

وللكتب ميزة تقريب الناس بعضهم الى بعض . فقد روى لي صديق  
انه كان مرة مستغرقاً في مطالعة كتاب جيمس ايجي « حادثة وفاة في  
الاسرة » ، وذلك في قاعة الطعام في القطار الحديدي . وكان مستغرقاً في  
القراءة الى حد انه لم يرفع عينيه عن الكتاب حتى وهو يتناول طعامه بلا  
اي لذة ، لاهيا عن كل ما ومن حوله ... فلما بلغ منتصف الرواية شعر  
بالدموع تسيل على خديه ، فمسحها وهو يرجو الا يكون احد قد لاحظ ذلك .  
وعندها بادره احد الغرباء من الجالسين قبالة قائلاً بهدوء :

— لقد حدث لي الشيء نفسه عندما قرأت هذا الكتاب !  
ومضى صديقي قائلاً :

— وأحسست اذ ذاك بأنني أعرف هذا الرجل الغريب منذ زمن بعيد .  
وقد قضينا سهرة ممتعة ، وأصبحنا صديقين حميمين مذ ذاك .

ستقولون ان الوقت قلما يسمح لكم بالمطالعة . فاسموا هذه القصة .  
روى احد الادباء ان ابنه البالغ من العمر سبع عشرة سنة كان يضع داخل  
نمليه صفحات منتزعة من كتب يجد متعة في قراءتها كلها ذهب في رحلة من  
رحلات التزلج على الثلج . فكان كلها استقل المصعد الجوي لينتقل من  
مكان الى آخر لممارسة رياضته الشتوية هذه المفضلة ، ينصرف الى  
المطالعة قتلا للوقت .

صحيح ان انتزاع صفحات الكتب امر مؤذ بالنسبة الى الكتب ، ولكن  
الغاية تبرر الوسطة . ولا بأس في ذلك عندما تكون الكتب من الطبعات  
الشعبية الزهيدة الثمن .

روى احد زائري البيت الابيض زمن الرئيس الاميركي الراحل جون  
كينيدي ان الرئيس الشاب كان يستغرق في مطالعة مجلة ما خلال الدقائق  
القليلة التي تنقضي بين خروج زائر ودخول آخر .

كان الرئيس روزفلت يستقي الكثير من افكاره من جراء التحدث الى  
الناس . اما الرئيس كينيدي فقد صرح بأنه انما كان يستقي معظم آرائه  
وافكاره من المطالعة .

وعلى ذلك ، لعل افضل اقتراح في سبيل مطالعة افضل ، واثابة  
اكثر مما نطالع ، هو هذا : « لا تدع اي فرصة تفوت » .

## حاول ان تقرأ بسرعة أكثر !

لم تعد المطالعة بالنسبة الى الكثيرين من معاصرينا متعة او واسطة للراحة . وخوفا من الضياع في غمرة الاعمال تراهم مكرهين على قراءة طائفة من الرسائل ، والتقارير ، والنشرات المهنية ، والمذكرات : انه فيض ، بل طوفان من الكلمات التي لا يرون لها اي نهاية . وعندما تدعو الحاجة الى الحصول على منصب ، او الحصول على ترقية ، تصبح امكانية القراءة بسرعة ، وهضم ما نقرأ ، عاملا فعالا في تقرير النجاح او الاخفاق . ولكن الملاحظ اننا ، في غالبيتنا ، نقرأ قراءة جد سيئة .

استقبل مرة الدكتور امييت بتس ، مدير «عيادة المطالعة» في جامعة توبل الاميركية ، احد المهندسين ممن رفقوا قبل فترة قصيرة الى منصب رفيع في احدى الادارات . وفي صبيحة تسلمه عمله الجديد ، كانت تنتظره على مكتبه كدسة من الرسائل . وتبين له ان قراءة هذا البريد الضخم وحدها تستغرق معظم وقت عمله اليومي . ومجرد التفكير في ان كل صباح سيطالعه بمثل هذا الفيض من الرسائل جعله في رهبة من امره وحمله على البحث عن العون والنجدة .

### تبديل السرعة

واجري لهذا المهندس اختبار في المطالعة ظهر منه انه غير قادر على مطالعة اكثر من ١٦٠ كلمة في الدقيقة الواحدة . فلقد اكرهته مهنته كمهندس

طوال سنين على قراءة الوثائق التقنية الصعبة بكل دقة ، وتؤدة ، وبطء ، لكي يستوعب مضمونها جيدا . ولم يلبث ان اعتاد قراءة كل شيء ، وحتى اسهل النصوص ، كالروايات مثلا ، ببطء السلفحة . واكتشف الدكتور بتس لديه عيبا منتشرا جدا في اوساط القراء هو ما يسمونه « المعجز عن تبديل السرعة » . صحيح ان القراءة الواعية الدقيقة البطيئة نوعا تفرضها طبيعة النصوص العسيرة ، ولكن النصوص السهلة ينبغي معرفة كيفية مطالعتها .

بادىء ذي بدء اجبر الدكتور بتس تلمذه على قراءة مقاطع من كتب مدرسية ابتدائية بسرعة فائقة . ثم عاد الى زيادة صعوبة النص تدريجيا حتى بات في وسع مهندسنا قراءة بريده بسرعة ٩٠٠ كلمة تقريبا في الدقيقة . وهكذا خرج من المازق الذي وجد نفسه فيه .

ان جهل الطريقة السليمة للقراءة يجعل الكثيرين من رجال الاعمال يعودون الى بيوتهم حاملين حقائبهم المملوءة بالوثائق والمستندات التي كان ينبغي لهم دراستها في مكاتبهم .

استقبل يوما بول ليدي ، مستشار الشبان في معهد المطالعة في جامعة نيويورك ، نائب رئيس احدى الشركات الكبرى . فقد كان هذا الرجل يقضي ليلاليه وكل ايام « الويك اند » في قراءة بريده والاوراق الخاصة بعمله ، دون ان يبقى لديه اي وقت يكرسه لاسرته .

ولاحظ ليدي انه انها يقرأ النصوص كلمة كلمة . فدرمه بواسطة طرق خاصة على استخلاص نحوى اجزاء كاملة من الجمل والعبارات بدلا من التقاط كل كلمة على حدة . وعليه ايضا التدريب على « جهاز سرعة القراءة » ، وهو كتابية عن شاشة قاتبة تنزل تدريجيا على الصفحة المقروءة بسرعة تضبط سلفا . فخيّل لصاحبنا في بادىء الامر انه لا يفهم ما يقرأ . غير انه عندما راح يكتسب السرعة في القراءة اكتشف انه يفهم ما يقرأ . وما عثم ان سجل رقما قياسيا في سرعة القراءة ، اذ بات في وسعه قراءة ١٢٠٠ كلمة في الدقيقة الواحدة ، بدلا من ٢٢٥ كلمة .

## المطالعة والتعليم

في ميدان المطالعة ، تعود معظم العيوب الى اساليب التعليم المتبعة في الصفوف الاولى . ويرى الدكتور بتس ان شخصين من كل خمسة اشخاص اكرهوا ، في المدرسة ، على قراءة نصوص اصعب من ان يفهموها ، فاعتادوا عادات سيئة بسبب خلود الهمة او النشاط . الا انه من حسن الطالع انه في متناول كل واحد منا ان يتعلم كيف يقرأ بسرعة اكثر والحصول على فائدة اكبر . وليس للسن اي اهمية في الموضوع . وقد عهد اخيرا « مختبر للقراءة » الى اجراء التجربة التالية : ١٣٨ طالبا ، جمعوا ثلث ثلث بالنسبة الى اعمارهم ، اعلنوا جميعا ، بعد ان مروا بفترة تدريب مناسبة ، انهم حصلوا على تحسن ملموس في سرعة قراعتهم تراوح بين ٩٣ بالمئة عند افراد جماعة العقد الخامس من العمر ، و ١٤٢ بالمئة عند افراد جماعة الطلاب الذين تراوح اعمارهم بين العشرين والثلاثين .

وتؤكد الدكتورة نايل باتنتون ، التي تدير معهد القراءة في جامعة نيويورك ، ان الاولاد تحت سن العشرين ، بعد ٢٨ ساعة من التدريب العملي ، يمكنهم زيادة سرعة قراعتهم ثلاثة اضعاف ، وزيادة معدل فهمهم النص المقروء بنسبة ٣٠ بالمئة تقريبا .

وما دمنا لا نستطيع متابعة تدريب خاص في هذا الميدان ، فان معظم الاختصاصيين متفقون على الاعتراف بأن بوسع كل واحد منا ان يحسن نفسه بنفسه شرط ان يكون متمتعا بنظر جيد . ( اذا كانت القراءة تتعبك بسرعة ، واذا كانت تؤذي عينيك او تصيبك بصداغ ، فاستشر طبيبا . )

## عشر نصائح

وهذه بعض النصائح حول الطريقة التي يمكنك ، ايها القارئ ، ان تتمرن عليها بنفسك :



★ إذا لم يكن بإمكانك ان تمنع نفسك من تحريك شفتيك والتلفظ بكل كلمة — الامر الذي يحكم عليك بالقراءة البطيئة — ضع اصبعك على فمك وابقه مطبقا تماما حتى يتاح لك التغلب على هذه العادة السيئة .

★ إذا كنت قد اعتدت ان تتبع الكلمات والاشعارات باصبعك . فإليك النص الذي تقرا بيدك الاثنتين . اختر للقراءة مكانا هادئا حيث لا شيء يلهيك او يشغل بالك ، ما أمكن ذلك . ولكن حذار من ان تستغل العزلة والهدوء للتأمل والاحلام .. واجهد نفسك على حصر انتباهك في ما تقرا .

★ إذا صادفتك كلمات جديدة حاول ان تفهم معناها حسب سياق الكلام ، ولا ترجع الى القاموس الا فيما بعد .

★ ليرغف نظرك فوق الاسطر ، حاول ان تفهم دفعة واحدة معنى جملة بأسرها .

★ قم بالسباق مع المنبه ... قدّر كلمات هذا المقال او ذاك الفصل ، وحدد لنفسك مهلة قصوى . ثم اضبط المنبه على هذا الاساس ، واجتهد في ان تنتهي من قراءة ما حددت قبل ان يرن جرس المنبه . ومن ثم اجعل المدة القصوى المحددة أقصر فأقصر على مر الايام .

★ بعد قراءة مقطع ما بسرعتك القصوى ، حدد وقتا للتوقف لكي توجز فكريا زبدة تفكير الكاتب . وتحقق من دقة إيجازك بالعودة الى مراجعة النص نفسه من جديد .

★ لا تعد مطلعا الى الوراء : فما ان تمر عيناك على الكلمات حتى ينبغي لك ان تتجاهل وجودها . ولكم ستدهشك معرفتك انه لم تفك اي نقطة هامة اساسية .

★ حاول الا تقرا غير الاسماء والموصوفات والافعال لكي ترى ما  
يكنك استخلاصه بهذه الطريقة من النص الذي تقرا . ضع تحتها خطا :  
فذلك يساعدك في البدء . وتوقف عن وضع الخطوط عندما تعطي هذه  
الطريقة نتائج ملموسة .

★ ارسم خطا عموديا وسط عمود من اعمدة الجريدة . واتبع هذا  
الخط بعينيك محاولا ان تفهم معنى الكلمات على جانبي الخط .

★ تدرب باستمرار ، ففي ذلك سر النجاح ! وصدقني ان هذه اللعبة  
تستحق هذا التعب .

## سيكولوجية الألوان

اللون الاحمر ، من بين الالوان جميعا ، هو اللون المثير الذي يسترعي انتباه الجميع ويحوز أعجابهم . وقد دعي بحسق « اللون العالي » . للأطفال ، وشعوب العصور الاولى ، والرجال والنساء المثقفون منهم وغير المثقفين ، كلهم على السواء يشعرون بارتياح عظيم لدى وقوع بصرهم على اللون الاحمر . اما كره هذا اللون فيعود الى اسباب سيكولوجية ، اهمها حوادث مزعجة مفزعة مرت بالمرء في عهد الطفولة اللون الاحمر علاقة وثيقة بها . وهذا اللون لا يوافق مزاج الأشخاص المرهفي الحس ، الشديدي التأثير ، ولكنه جزيل النفع لذوي النفوس الكثيرة التي يغلب عليها العبوس والسويداء .

واللون الاحمر يستخدم في شفاء الاضطرابات العقلية . فقد نزلت خسارة فادحة بأحد رجال الاعمال الاميركيين كانت تؤدي به الى الافلاس . فاثرت في اعصابه ، واضطربت قواه العقلية ، وبات اقرب الى المجانين منه الى العقلاء في تصرفاته وذهوله . فادخل مستشفى الامراض العقلية حيث تجري معالجة المصابين بالوسائل النفسانية المختلفة .

وكان قد رفض تناول الطعام اياما ، فادخله الطبيب حجرة جدرانها حمراء وكل ما فيها من اثاث يصطبغ باللون الاحمر القاني . وما هي الا اربع وعشرون ساعة حتى عادت الى المصاب شهيته فطلب طعاما ، وراح يلتهمه

بشراة . وهكذا عاد الى سابق عهده بعد أن تخلص مما اصاب به من  
الذهول والغم اللذين كادا يؤديان به الى الجنون .

وثمة صحيفة امريكية كان ينتابها الذهول والسوداء وكانت كلما  
شعرت بهذه الاعراض تدخل غرفة تزهو باللون الاحمر فتقضي بين جدرانها  
بعض الوقت ، ثم تعود الى مزاوله عملها ونشاطها العاديين كان لم يحدث  
شيء .

وثمة دلائل على فعالية اللون الاحمر في الاثارة والتحريض . من ذلك  
ان سيدة عرفت باحبتها الحفلات الساهرة من آن الى آخر ، استنفدت كل  
الوسائل المتكررة في احياء مثل هذه السهرات . وعبثا حاولت استنباط  
اسلوب جديد ، الى ان اهتدت اخيرا الى اختصاصي في الالوان . فبسطت  
له مشكلتها . فوعدها بأن ينظم لها حفلة ساهرة تلاقي الاعجاب والنجاح  
شرط ان لا تقدم فيها المشروبات الروحية الا بعد ساعتين من ابتدائها فلم تر  
بدا من الاخذ براى الاختصاصي والتقيد بتعليماته .

وعادت الى منزلها فوزعت المصابيح الكهربائية الحمراء اللون في  
ارجاء البهو ، وفي السقف والزوايا ، وخلال الاثاث وتحتة . فكانت  
النتيجة ان نجحت الحفلة نجاحا باهرا بالرغم من ان المشروبات الروحية  
لم تقدم في اثائها .

وصرحت صاحبة الدعوة الى بعض مندوبي الصحف بأن المصابيح  
الكهربائية ذات اللون الاحمر القرمزي قد اجترحت العجائب اذ جعلت الزوج  
يهتم بزوجه ويبتها لواعج حبه ... على شكل لم يسبق له مثيل . ترى ما  
راي الأزواج في استعمال المصابيح الكهربائية هذه في بيوتهم ومخادعهم ؟  
فهي توفر لهم سعادة بيتية ما كانوا يحلمون بها .

اما اللون الاصفر فلا يختلف عن لون ضوء الشمس الا بأن هذا اللون  
الاخير يصل الينا باردا لانه يقطع السموات الزرقاء . وعلى هذا يكون رد  
الفعل النفساني للون الاصفر اقل ايجابية من رد الفعل نفسه للونين الاحمر

او الازرق ، اي ان هذين اللونين الاخيرين هما اشد تأثيرا في النفوس من اللون الاصفر . الا ان هذا لا يعني ان اللون الاصفر سؤل الاستعمال ، فنقل اهمال في استخدامه يفسد النتائج المتوخاة منه ، بينما لا يؤثر في شيء اي تغيير يطرا على اللون الاحمر ، مثلا .

والحالات النفسية التي استخدم فيها اللون الاصفر لا تقل عن تلك التي استخدم فيها اللون الاحمر . فقد طلب جماعة من سكان محلة في نيو درجزي الى صاحب إحدى البنايات الشاهقة ان يطلي بنايته بغير اللون الاصفر لان هذا اللون يزعجهم ويجلب اليهم المرض ، فلم يبال الرجل بالشكوى ، ولم يعر المتذمرين ادنى اهتمام ، فلم يكن منهم الا ان رفعوا عريضة الى المجلس البلدي يبسطون فيها القضية ، ويطالبون بازالة اللون الاصفر ، فنقص عدد الذين يصابون بالتقيؤ بمعدل خمسين في المائة .

اما اللون الازرق فهو من افتر الالوان ، بل من اقلها ايجابية ، ويستخدم للتخفيف من حدة حالات الهياج والتأثر التي تصيب بعض النفوس . فهو من هذه الجهة مسكن من الطراز الاول ، الا ان هذا لا يمنع ان يكون اللون الازرق تأثير سلبي على ذوي الامزجة السوداوية الذين تغلب عليهم الكآبة والكمد . فعلى هؤلاء ان يتخلصوا من كل ما هو ازرق ، ويحيطوا انفسهم بكل ما هو احمر .

تحدث الالوان رد فعل طبيعيا ليس من السهل ان نرجع سببه اليها . وليس ادل على ذلك من الحادثة التالية التي هي اقرب الى الخيال منها الى الواقع . فقد طلت احدى المؤسسات التجارية جدران قاعة تعرض فيها البضائع باللون الازرق بعد ان كان ابيض ، فكثر احتجاجات الزبائن من ان القاعة المذكورة باردة الى درجة مزعجة ، مما ادهش مهندس المؤسسة الخاص الذي يعلم جيدا ان حرارة القاعة هي اياها لم تتبدل عما كانت عليه منذ اشهر .

وطليت الجدران الزرقاء نفسها بلون آخر امتزج مع الازرق فبدت

الجدران برتقالية اللون . كما طلبت المقاعد بهذا اللون الجديد . فعادت الاحتجاجات ، ولكن الشكوى كانت ، هذه المرة من حرارة جو القاعة . بالرغم من ان درجة الحرارة الاصلية لم تتبدل ، فلما غيروا لون المقاعد البرتقالي اعتدل جو الغرفة وزالت الشكاوى .

والملاحظ ان ازدياد المبيع ناتج عن استخدام بعض الالوان ذات التأثير السيكولوجي من دون سائر الالوان في الاعلانات . فقد دلت الاحصاءات المتعددة على ان الاحمر على اختلاف انواعه ، والبرتقالي ، والاخضر ، هي خير الالوان للاعلان ، وان الازرق والبنفسجي لا يصلحان للدعاية والاعلان بحال من الاحوال .

والالوان ، كالمعتقدات ، يجب ان تؤخذ بمقايير معينة ، والا كانت عواقبها وخيمة . وعلى هذا ينبغي لارباب المنازل ان يعرفوا كيف يوزعون الالوان في جدرانهم لئلا يسيئوا الى نفوسهم من حيث لا يدرون . ■

## نعين في الألوان

من السهل جدا ان نتقف على خلق صديق اذا استطعت ان تعرف ما هي الالوان التي يستحسنها ويفضلها على سواها .

اطلب الى صديقك ان يضع لائحة بالالوان المحببة اليه مبتدئا باللون الذي يعجبه اكثر من غيره ، وهكذا - وعندها يصبح في وسعك ان تكون فكرة لا بأس بها عن شخصية هذا الصديق ، وخلقته ، وطباعه . وهذا ما يدل عليه مختلف الالوان :

### اللون الاسود

يفضل هذا اللون المتشائمون على ما عداه من الالوان . ومن الصعب معرفة ما اذا كان هؤلاء يلبسون الثياب السوداء لفرط حزنهم وتشاؤمهم او لان الحزن والتشاؤم هما نتيجة ارتدائهم الملابس القاتمة اللون .

### اللون الابيض

يعجب هذا اللون الأشخاص المتقلبين في آرائهم ، والذين لا يستقرون على حال من الاحوال . والابيض هو اللون الذي يستحسنه اولئك الذين يفتقرون الى قوة الملاحظة والبديهة وروح الانتقاد .

## اللون الاحمر

يفضله الاشخاص الشديدي الحمية والمراس الغير ، والجسورون ذوو الارادة الصلبة وهم عادة اشخاص يلذ لهم الاستماع الى اخبار المنازعات والمقاترات ، كما تلذ لهم قراءة القصص البوليسية .

## اللون الاخضر

هذا لون الفنانين على اختلافهم ولون ذوي النفوس المرفهة الحس . وهؤلاء الاشخاص يفضلون الحياة المتقلبة الدائمة الحركة والنشاط على الحياة الهادئة التي تسير على وتيرة واحدة . اما الدقة فهي ابرز خصالهم وبخاصة الدقة في كل عمل يأتونه ، وهم يسرون الى تحقيق غاياتهم بخطى وثيدة ولكنها ثابتة كقيلة بان توصلهم الى هدفهم المنشود .

وبغلا عن هذا فهم يعرفون كيف يحافظون على شبابهم حتى سن متأخرة .

## اللون البنسي

وهو لون الاشخاص الذين يقبلون على العمل بنشاط عظيم ولاير ما لا يستطيعون الوصول الى الغاية التي ينشدون . وهم على الرغم من اخفاتهم في اكثر الاحيان لا يفكرون بالسوء ولا يدعمون اليأس يتطرق الى نفوسهم . فهم والحالة هذه اماناء ، جديرون بكل ثقة ، صبورون يتحملون المكارة بصدر رحب ، ويتمسكون بالدين تمسكا شديدا .

## اللون البرتقالي

هو لون الثورة والعصيان .. فالاشخاص الذين يختارونه هم عادة اشخاص لا يعيرون التقاليد ادنى اهتمام ولا يلتفتون الى نصائح الناصحين، كما انهم يتميزون بميلهم الى الكفاح وحبهم للتجديد في كل شيء ، وينزوعهم الى الاستقلال ...



## اللون السوردي

هو لون البذرين ، وهم الذين يهوتون اكثر الاحيان فقراء معدمين  
لولوعهم بالاسراف والمقاورة ، وهم فضلا عن هذا غير جديرين بالثقة على  
الرغم من لطفهم الجم وجاذبيتهم ، وحيويتهم ، الا انهم يفتقرون الى قوة  
الارادة .

## اللون الرمادي

يختار هذا اللون الاناس المتحفظون الشديدو الحذر ، والذين  
يتهربون من الاداء بأي تصريح يمكن ان يخرج موقفهم ويورطهم في امورهم  
في غنى عن تحمّل عواقبها السيئة الوخيمة .

## اللون الاصفر

هو لون الاشخاص المحبين للحركة والتنقل من محيط الى محيط ومن  
بيئة الى بيئة سعيا وراء وجوه جديدة .

## اللون الازرق

هو لون الاكثرية الساحقة اي ٩٩ بالمئة من الناس . والصفة الغالبة  
عليهم هي حبهم الشديد للحركة ، واستماتتهم في سبيل الدفاع عنها .  
الحياة والموت سيان عندهم في مثل هذه الاحوال . وهم رومنطقيون في  
نزعتهم ، محبون للاجتماع ... لا تساوي الحياة في نظرهم شيئا اذا خلت  
من الموسيقى والفن والحب !

## النجاح عادة

هل ترغب في اكتساب الصحة والثروة والسعادة ؟ هل تريد ان تتمتع بحياتك الى اقصى درجة ؟ طبعا انت تريد ذلك . اذن لماذا لا تجعل من النجاح عادة ؟

هناك سر واحد للنجاح هو : العادة . وعادة النجاح المكتسبة هي التي تميز الامر من الغر .

والعادة هي الشرط الضروري للتقدم والنجاح . لماذا كانت عادتك حسنة كان العالم عند قدميك ، واذا كانت سيئة كنت انت عند قدميه .

والعادات تؤلف شخصيتك . وكل عادة جديدة تحدث في شعورك او وعيك الداخلي داغما يحركه بقوة ديناميكية . وهذا هو المعنى الحقيقي للمثل القديم المشهور : « كما تفكرون تكونون » . ومن هنا كان من الضرورة بـمكان كبير ان نسهر سهرات متواصلا على عاداتنا ، ونطرد تلك التي تدك دعائم تفوقنا وسيطرتنا على انفسنا .

والحقيقة ان المرء لا يساوي اكثر او اقل مما تساوي عاداته . وما العادات سوى الهبات المكتسبة التي تضاعف من قيمة تلك التي ورثناها . وان سر النجاح كله لهو في استئصال العادات السيئة واستبدال العادات

الحسنة بها . وتلك حقيقة يتجاهلها اغلب الناس . فتراهم يحاولون التخلص من العادات السيئة بواسطة قوة الإرادة وحدها ، ثم يرددون مثلا : « اني اتمهد لنفسى بالا افعل ذلك مرة ثانية . لن افعل ذلك . لن افعل ذلك » . ويفعلون ذلك بالطبع .

يفعلونه لانهم نسوا المبدأ الاول في علم النفس الا وهو : « لا يمكنك ان تقلل عادة ما الا باستبدال عادة اخرى بها » .

هنا حجر الزاوية في اساس النجاح . وكما ان الاشياء المرئية والمسموعة تنطبع على لوحة الذاكرة ، كذلك العادات تنطبع على لوحة الدماغ . فاذ اردت أن تجمع المال فكل ما ينبغي لك عمله ان تفكر وتعمل « باليا » . تخلص من العادات التي تعوق سبيلك الى جمعه ، وغذ مكانها العادات التي تتيح جمعه . وهذا يصدق كذلك على تلك العادات التي تشوه شخصيتك وحياتك .

وكسائر الاشياء الجديرة بالحصول عليها ، ينبغي السعي الحثيث وراء العادات الحسنة . ويقتضي ذلك الجهد الصادق . ولكن قليلة هي الاشياء التي تبقى حليفة دالمة وثمينة كالعادات .

فالعادات تمنحك الوحدة الشخصية والمثابرة . والعادات تؤهلك للنجاح . والعادات توفر لك وقتك ، وتطيل حياتك .

تمنحك الوحدة والمثابرة لانك بواسطة العادة فحسب يمكنك ان تنفذ نفسك من سرعة الاندفاع والنوضى ، وتواصل طريقك الوحيد المؤدي الى الغاية المنشودة .

تمنحك النجاح لانك بواسطة عادات الدرس والكد والنشاط والاجتهاد المكتسبة تشرب نفسك بتلك الشخصية ، والفتنة التي تجعل النجاح نتيجة طبيعية لحماية لحياتك وعملك . وذو العادات الحسنة لا بد ان ينجح ضمن حدود عبقريته .

تعطيل حياتك وتوفر وقتك لان الانسان ذا العادات الحسنة يكون قد حرر نفسه من قيود الرتابة - اي الروتين ، وبات في وسعه ان يمنح وقتا اطول لتلك القضايا الاكثر خلقا واثناجا . وهو في عمله هذا يكسب وقتا ، ويزداد متعة بحياته لقاء مجهود اقل .

### انواع اربعة

هناك اربعة انواع من العادات : الطبيعية ، والعقلية ، والاجتماعية ، والروحية . وعندما تنجح في ازالة الفاسد السيئ من هذه الفئات الاربعة تكون قد اكتسبت الاسلحة الماضية التي لا يمتريها معترض . وبمضي العالم وكل ما فيه ملكا لك وبين يديك . ولا بد ان يعقب ذلك النجاح كما يعقب الليل النهار سواء بسواء .

ادبنا التدخين عادة طبيعية ، وكذلك الكسل ... انها من العادات المقتبسة ويمكن التخلص منها .

المطالعة وحب الجمال من العادات العقلية .

التهذيب والعادات السيئة من العادات الاجتماعية .

الحياة السليمة النظيفة عادة روحية .

وكلها عادات يمكن اكتسابها ويمكن تدميرها بالسماح للعادات المضادة ان تنهكها وتقوى وتشتد على حسابها .

ولما هبنا الطبيعية تأثر كبير في عاداتنا . وخصائصنا الموروثة هي التي تملي علينا سبل اعمالنا . والعادة الملائمة لنا التي تستقيفها اذواقنا يسهل اكتسابها اكثر من تلك التي تخالف طبيعتنا . فانه ليسهل علينا مثلا ان ندمن التدخين اكثر من ان نمتنع عنه .

في وسع كل امرئ ان ينجح في حياته اذا ما وعى كل ما تقدم من وقائع وحقائق . وجل ما يطلب اليه تذكره انه لا يسهل فقط ان يريد النجاح

بل ان يسمى الى اكتساب العادات التي تكفل له النجاح . وبعد ذلك تصبح القضية قضية استبدال .

ابدا بتكوين عادة الماثبة . عود نفسك عمل اشياء تكرهها . لا تعرض عن شيء . افتخر بتصلبك وتمسكك بموقفك . اتخذ لنفسك هذا الشعار : « الماثبة اساس النجاح والازدهار » ثم اجلس ويديك قلم وقرطاس ودون كل عاداتك السيئة بما فيها العادات التي تنكر انها فيك ، والى جانبها عدد عادات النجاح ، العادات التي يمكن ان تصنع منك الرجل الذي تريد ان تكون . عندئذ يصبح لديك برنامج ، بل خريطة مفصلة لحياتك . ولا يبقى الا ان تتمشى على هذا البرنامج فتستبدل باصرار وعناد ، وكل شهر ، او كل شهرين ، او كل ثلاثة اشهر ، او كل سنة . عادة سيئة بعادة حسنة ...

### قالوا في النجاح

وختاما ، اليك ما يقوله بعضهم في النجاح :

ففي قصيدة « اذا » الشهيرة للشاعر الانكليزي رديارد كبلنف ، التي تحمل وصاياه الى ابنه ، يقول الشاعر :

« اذا كنت تستطيع ان تحلم — ولا تجعل من احلامك سيذا عليك ... ،  
« اذا كان بوسعك ان تبلا الدقيقة التي لا ترحم ، بما قيمته ستون  
ثانية من العدو والركض .  
« فستكون لك الارض ، وكل ما فيها ، وما عليها ، وستكون — اكثر  
من ذلك — رجلا ، يا بني ! » .

اما ادولف هتلر فيرى ان النجاح هو الحكم الدنيوي الوحيد ، والفصل بين الحق والباطل ، بين الصواب والخطأ ! ...

ونعود الى القرن الخامس قبل الميلاد ، والى بلاد الاغريق ، لنستمع الى آخيلوس يقول :

« البشر لا يشبعون مطلقا من النجاح . »

واخيرا هذا القول للمفكر الروماني سينيكا :

« النجاح حالة لا تعرف الراحة ! » .

## الاقتصاد في الوقت

منذما تحدث احدهم من ادموند بيرك الكاتب والمفكر ، ورجل الدولة البريطاني المعروف امام احد اشقائه قال هذا الشقيق بلا تردد :

— لما كنا صغارا ، وفي طور الشباب كذلك ، لم يظهر اخي ادموند اي مهارة خاصة تلفت النظر او اي ذكاء خارق يحسد عليه . كل ما كان يميزه عنا انه ينسحب للقراءة والمطالعة بينما نهضي نحن اشقاءه وانسباءه ، في مدفترات لهونا ولعبنا ... وكان يردد : « انا لست اكثر شجاعة منكم ، ولكن في نفسي غريزة الخوف من اضاعة الوقت .. انه بضاعة ثمينة ، لا تعوض ، وينبغي الاقتصاد بها .

هوذا ، اذن ، نجاح يقوم على اساس قاعدة ذهبية واحدة : الاقتصاد بالوقت ، وحسن استعمال هذا الوقت الذي تقتصده .

ولكن كيف السبيل الى الاقتصاد في الوقت في مثل حياتنا التي غالبا ما تكون مضطربة ؟

الايام فيها تبدو غير كافية لتنفيذ كل ما نرجو تنفيذه وانجازه ؟

هناك تاجر مجوهرات ، عالمي الشهرة ، وقته يحسب بالثواني ،

علم النفس في حياتنا اليومية-١٤٥

استطاع ، على أساس مبدأ ادموند بيرك ، النجاح ، وذلك بتطبيق نظرية الاقتصاد بالوقت . فلنستمع الى ما يقوله في هذا الصدد :

— هذا المبدأ الاساسي ورثته عن ابي . . فقد كان صائعا مثلي ، يمارس الصناعة التي امارسها اليوم . كانت المائدة التي يعمل عليها طوال يومه يتجمع تحتها غبار المعادن التي يعالجها فكان يجبع هذه الكناسة كل ليلة ويجعلها في كيس ، يحمله مرة او مرتين في السنة الى احد المصانع التي تصهر المعادن ، فيصنع من هذه الكناسة المكسدة سبيكة ثينة يبيعها بمبلغ لا بأس به من المال . ويضيف الصائغ العالمي الى ذلك قوله :

— وكان ابي يقول لي : اترى ، هوذا مبلغ من المال ياتيني ، اعتبره ربحا صافيا ، ما دام ثمن الكناسة التي كان يمكن ان تذهب هدرا ، والتي يهملها الكثيرون . وفي كل مرفق من مرافق الحياة هناك كناسة ، اذا صح التعبير . فاذا انت اضعت عشر دقائق يوميا دون ان تكس فيها شيئا ، فانك تنفق عشر دقائق كان بإمكانك ان تنفيد منها فائدة عميمة .

ولكن كيف يمكن لهذا الجهد المبذول في استعادة الشيء الضائع ان يحبل الينا الفائدة ، والنجاح ؟

اليكم ابلغ مثال على ذلك تقدمه الينا الكاتبة الشهيرة مدام دو جتليس . فقد كانت هذه الادبية مربية بنات الدوقة دو شارتر وكانت تحبر بضعة سطور ، او بضع صفحات ، وهي في انتظار تلميذاتها لتعطيهن الدروس . فاستطاعت بتوفيرها هذه الدقائق القلائل ان تضيع ثمانين مجلدا قيبا .

في مصلحتنا جميعا ، دون ان نكون ادموند بيرك ، او مدام دو جتليس ، الا نهمل الوقت ونهدره ، فندع الدقائق مهما تكن قليلة ، نهر دون ان نفيد منها بشغلا . فغني ذلك فرصة لايجاد وقت جديد ، كل يوم ، بحيث تتوفر ساعة يوميا يمكننا ان نصنع فيها ما يحلو لنا مما يعود علينا بالفائدة او



المتعة . وهناك وسائل وامور شتى لشغل هذه الساعة بها يعود علينا بالفائدة او بالاعتقاد في بعض النفقات ، كان نقوم بأعمال تكلفنا لو اوكلنا ابر القيام بها الى سوانا .

اما الذين لا يمكنهم توفير ساعة كاملة يوميا ، او بعض ساعة ، فيمكنهم على اقل تعديل توفير بضع دقائق ، سواء قبل تناول وجبات الطعام او في فترات اخرى من فترات اليوم .. وفي هذه الدقائق التي تبدو تافهة في نظر الكثيرين يمكن للمرء ان يتعلم خمس كلمات من اي لغة اجنبية في اليوم الواحد ، يصبح مجبوعها في نهاية السنة ١٦٢٥ كلمة .. وهي ، ولا شك ثروة جديدة يضيفها من عرف كيف يشغل فترات الفراغ الى كل ما لديه .

واستعادة الوقت المجهل لها كذلك ميزة اخرى . ذلك باننا خلال الدقائق التي لا نشغلها كما ينبغي نعمل نحن انفسنا بالسرعة البطيئة ، فنترك مجالا للصدأ المعنوي كي يغزونا مما ينتج عنه فقداننا النشاط ، والهمة ، والحيوية . واقتصادنا باللحظات الضائعة يتيح لنا ان نحافظ على قوة عزيمتنا ، ومضاعفتها ، فضلا عن ان اهمال هذه اللحظات يخلق المجال امامنا للانفاق بلا حساب في امور لا طائل منها لمجرد هدر الوقت ... ولا بد ان يؤثر ذلك حتما في ميزانية كل واحد منا .

اذن ، فضلا عن الكسب الذي يعود علينا من الافادة من غبار الساعات المبهلة هناك كسب مؤكد ، مضمون من توجيه هذه الساعات نحو هدف مثمر .

فلننسج على منوال ادموند بيرك ، ونعمل ببداه . فالمعاقبة مضمونة ، وبين طياتها يقوم اساس سر النجاح بالنسبة الى الكثيرين منا ... ■

## النظر الى الحياة بجديّة مفرطة

انتظر الى الحياة نظرة مفرطة في الجد ؟ اتدع الامور الصغيرة التي لا قيمة حقيقية لها ولا نتائج ؟ انتضي الليالي مؤثرا قلعا على أحوالك . ومتصورا ان امورا اسوأ ستحدث لك ؟ وحتى عندما يكون بوسعك ان تفرح او تأخذ الامور بسهولة اكثر ، فانك تقنع نفسك باستمرار انك لا تستطيع ذلك ، وانه لا ينبغي لك ان تقوم بها انت قائم به ، وانك ربما ستتالم غدا لما تجرات واستمتعت به اليوم ؟

انا اعرف اناسا كثيرين في مثل هذه الحالة . اناس يفسدون دونها وحياتهم حياتهم وحياة اولئك الذين يحيطون بهم لانهم ينظرون الى الحياة نظرة مفرطة في الجدية . لا احد استطاع حتى الآن ان يساعد حالة ما بالقلق بشأنها . ولم يحسن احد قط صحته بقلقه على حالته الصحية . ولكن على الرغم من ان معظم الناس يعرفون جيدا الاذى والشقاء اللذين يجلبونهما على انفسهم بسبب قلقهم ومخاوفهم ، فان القليلين منهم يبذلون جهدا صادقا للالتزام موقف ذهني جديد من الحياة .

نحن جميعا بحاجة الى روح المرح والفكاهة في هذه الايام لكي تمنحنا التوازن الصحيح . ذلك بان القدرة على الاسترخاء والتخفيف من حالة ضخمت نفسها في تفكيرنا هي عون كبير لاجتيازها . ان شيئا غالبا ما يحدث في اللحظة التي ندع فيها الامور تجري ، قائلين لانفسنا : « لقد بذلت كل ما بوسع بشري ان يبذل . الان ينبغي لهذه الحالة ان تهتم بنفسها ! »

هذه الحالة الذهنية تمنحنا الشعور بالانفصال المؤقت عن القلق والاضطراب ، وتتيح لمقلنا الداخلي أن يقترح طريقة للتخلص مما نعاني . ذلك بأننا عندما نكون مريسة القلق الشديد ، فإنا نكون قريبين جدا من مشكلنا بحيث لا يمكننا رؤية السبيل الى حلها . ولكن الآن ، فان الطاقة الخلاقة بداخلنا ، تتحرر من أجل أن تبأشر العمل منذ اللحظة التي يخلد فيها جسمنا وفكرنا الى الاسترخاء . إنا نتج وتبتكر أفكارا وتجتذب إلنا فرصا لم نكون لنتعرف إليها فيما لو كانت رؤيتنا الداخلية ملبدة بسحب الأفكار الكثيرة الثقيلة الوطاة .

إن السعادة لا يمكن أن تنتزع أو تحجب بأنانية عن الآخرين ، فهي تأتي الى أولئك الذين يتناغمون مع جزر الحياة ومدّها المتزنيين المتناغمين . والغريب في الأمر إنا لا نستطيع الاحتفاظ بشيء بمجرد تمسكنا به . ينبغي لنا أن ندعه يمرّ وينتقل الى سوانا . أنت ليس بأمكأك ، مثلا ، أن توقف نهرا عن جريانه نحو البحر . فإذا ما فعلت فإن مياه ذلك النهر ستفيض من فوق ضفتيه تاركة الدمار . كل شيء في الحياة حركة — تحرك وتغير — وتطور أو تقدم . وكل شيء هنا من أجل أن نستخدمه وننقله الى سوانا . دمنا يجري في عروقنا جريانا عاديا ، والدورة الدموية تتم هكذا . فإذا ما حاولنا وقف هذه الدورة الدموية ، وكبحنا جريان الدم ، فإنا ندفع حياتنا ثمنا لذلك .

يتشبث البخل بالمال الذي بين يديه خشية عدم الحصول على شيء منه فيما بعد . فتسلبه مخاوفه سعادة الحياة ، ولا تلبث أن تحطم صحته ، وبالتالي تحول دون تدفق المال عبره . علينا أن نعتبر المال ساقية جارية . ومهما تبدو لنا هذه الساقية في الوقت الحاضر ضيقة ، فينبغي لنا أن نعلم إنا إذا ما أمنا سدا لهذه الساقية وحاولنا كبج تدفقها بالاختزان والادخار ، جعلنا الساقية تبدل مجراها وتسيل في مجار وقنوات أخرى .

لا ننظر الى المبلغ الذي يمكن أن يكون في يدك اليوم نظرتك الى انه آخر مبلغ معك . الواقع انه يمكن أن يكون كذلك حاليا ، ولكن هناك فترات

أخرى ، ومبالغ أخرى بانظارك . فبقدر ما تهمسك بالشيء ، يكون تأثيرك على نفسك أعمق من حيث اقتناعك بأنه « المبلغ الوحيد » . واثق هكذا ، ودونما وعي منك ، توجه هذه الطاقة الخلاقة للتصرف على أساس انه المبلغ الأخير الذي بين يديك !

اعرف تماما كم هو صعب عليك أن تؤمن بأن مبالغ أخرى ستأتيك — وأن التدفق سيستمر إذا أنت انفتحت هذا المبلغ الذي يبدو لك انه كل ما لديك ، لأن ما تعرفه هو أنك تحتاج اليه حاجة ماسة . وأعرف أيضا أنك لا تستطيع حمل نفسك على فعل ذلك في حين أن شيئا في داخلك يقول : « ها هو آخر مبلغ معي يذهب . ماذا سأفعل الآن ؟ لقد أصبحت خالي الوفاض ! »

ان اكراه نفسك على الاسترخاء لن يأتيك بالحالة التي ترغب فيها . فعندما تكون مضطرا الى تكلف شيء ، فان ذلك ، كما سبق أن ذكرت ، دليل على أنك لست واثقا كفاية من أن هذه الطاقة الخلاقة بداخلك يمكنها أن تنجز ، بتوجيه منك ، ما تريد وتشتهي ، وفي مناسبات ، ما تحتاج اليه كثيرا .

لكل انسان مشاكله اليومية في الحياة . بعضهم يواجهون مشاكلهم بعزم ، والآخرين يقومون بالكفاح . وكثيرون مستعدون لبذل أي شيء للقلب على حالة ما فيها لو عرفوا كيف يحاربونها . ولكنهم يشعرون ، ربما كما شعرت أنت نفسك ، بأنهم مجردون من السلاح — كما لو كانت الحالة أقوى مما تستطيع احتماله — وكما لو أنك لن تستطيع استعادة ما فقدت ، أو الامل بتحقيق ما حلمت يوما بتحقيقه .

عندما يكون هذا شعورك ينبغي لك أن تتشجع من مجرد ملاحظة الطريقة الرائعة التي يعمل بها باستمرار قناتون العقل الباطن في حيوات الآخرين . ولعل أفضل مكان للحصول على مثل هذا الدليل هو قراءة الصحف اليومية .

لعلك قرأت ذلك الخبر السذي ورد من مدينة ليفربول ، في  
نوفام سكوتيا ، وبطله توماس هويل ، رجل المال الاميركي  
من شيكاغو ، اذ حطّم الرقم القياسي في اصطاد سمك التّن بالقصبة  
والصنارة . فقد بلغ وزن سمكة الاسقمريّة الجبارة التي سحبها من مياه  
البحر ١٤٥ر٣٧١ كيلوغراما ، وكان الرقم القياسي العالمي حتى ذلك الحين  
٣٠٨٤٥ر كيلوغراما الذي سجله الرياضي الانكليزي ل . مثل هنري .

وقبل اصطاده هذه السمكة ذات الحجم القياسي ، كان هويل قد  
اصطاد مرة سمكة مماثلة زنتها ٣٤٨ر٧٧٦ كيلوغراما بعد ان  
جرت زورقه البخاري مسافة ٣٢٠٠ كيلومترات في صراع دام اثنتين وستين  
ساعة كاملة متواصلة . وظن وقتئذ انه اصطاد اكبر سمكة تم سحبها من  
المياه الامريكية الشمالية ، غير انه لما نقل مخبرو الصحف نبا السمكة  
الكبيرة التي اصطادها ذلك الرياضي الانكليزي ، صرّح هويل بأنه شعر  
« بصغره » . ولكنه لم يكن هيئبا ، فقال بينه وبين نفسه : « حسنا ، ان  
أفضل ما يمكن عمله هو البقاء في ليفربول حتى احطّم الرقم القياسي ! »

وفي الاسبوع التالي اصطاد هويل سمكة كبيرة جدا اعتقد الاصقاع  
الذين كانوا برفقته انها ستحطم الرقم القياسي . وراقبوا العمال وهم  
يجرّونها الى الميزان . فلما وضعت فوق الميزان لم تسجل من الوزن سوى  
٩٩٠ر٣٧٥ كيلوغراما ، وكان ذلك اقلّ من وزن سمكة الرياضي الانكليزي  
مثل هنري بـ ٩٥١٣ كيلوغرامات .

وتولته خيبة امل ، بالطبع ، ولكنه صرّح بعزم اكبر امام الفريق الذي  
برافقه بقوله : « لا بأس ! تعالوا ، ودعونا نسطاد سمكة اخرى ! »

لقد كشفت مثل هذه العبارة تمتع توماس هويل بحالة ذهنية رائعة ،  
وقوة طبيعية على حصر الفكر — مقدرة على تصوّر ما يرغب في الحصول  
عليه على الرغم من الفشل .

وتمضي القصة فنروي ان هويل حول اتجاه زورقه البخاري مجددا

شطر « نقطة مرسى » ، حيث رمى بصنارته في المياه . ولم تنقض فترة حتى التهمت الطعم اضخم سمكة وعلقت بالصنارة . وقد أبقي شدّ القصبه فيها مفتوحا ، الامر الذي جعل السمكة الجبارة تفرق في غضون ثلاث ساعات ونصف الساعة . فلما سحبت الى اليابسة ، لم يكتم هويل اعترافه بان ذلك كان اعظم ما عرفه من اثاره في حياته ، ما دام يستطيع الافتخار بانه سجل رقما قياسيا في النهاية !

هذه القصة الواقعية توضح بصورة مذهشة كيف يمكن استخدام هذه الطاقة الخلاقة الداخلية بشكل حاسم ، لمصلحتنا في كل تجارب الحياة . ذلك بان توماس هويل ، الذي تخيل نفسه بكل حيوية وثقة انه يصطاد اضخم سمكة من سمك التّن تم صيدها حتى الآن ، قد منح عقله الباطن مخططا أو برنامج عمل ذهنيا يسترشد به ويتبعه . فقد وجّه عقله الباطن لحمله الى المكان الذي يمكن ان يصطاد فيه اكبر سمكة ، وحقق هويل في النهاية طموحه كنتيجة لتصوّره الممتاز !

عندما تعلم ان الكثيرين من الرياضيين حاولوا طوال سنوات اصطياد سمكة اضخم ليتباهوا بانهم يسجلون رقما قياسيا في هذا المجال ، فان ما قام به هويل يصبح انجازا اكثر روعة لكونه دليلا على ان بوسعنا اصدار الامر الى هذه الطاقة الخلاقة الداخلية لتقوم بما امرناها به .

ان هويل لم ينظر الى فشله المتكرر نظرة جدية مفرطة . فقد انهك في الحصول على الشيء الذي طالما اشتتهته نفسه . فعمل في سبيل تحقيق ذلك بكل جدية وحماسة وثقة لا مجال لانكارها . ولم يكن يساوره اي قلق او خوف من انه لن يتمكن من اصطياد اضخم سمكة . وهذه كلماته بعد ان مني بالفشل مرتين : « علينا ان نهضي من مورنا لاصطياد سمكة اخرى ! »

اذا كان بمقدورك الاحتفاظ بمثل هذا التفاؤل وانت تواجه خيبة الامل والفشل ، فانك لن تلبث طويلا في حال تلك الحاضرة . واذا كان بوسعك الرؤية من خلال مشاكلك ومصاميك وخيبات امالك — رؤية نفسك تتغلب عليها وتقهرها — رؤية نفسك مسترخيا ، وعارفا ان الامور الحسنة يجب

أن تاتيكَ استجابة لتصوّرك الحي والواقئ لها ، فإن حياتك كلها لن تلبث أن تتبدّل ، وستعرف بالتالي سعادة وصحة جديدتين !

وكما يقول توماس هوبز ، ربما : « هناك الكثير من السمك الكبير في المحيط يمكن اصطياده ! »

والى ذلك يمكنني أن أضيف : « قرّر أي نوع من السمك الضخم تريد ، واسع وراءه بالحساسة والتصوّر نفسيهما اللذين اظهروهما هوبز ، فلن تلبث أن تجد هذه السمكة لدى طرف تصبّتك — فتحقق بذلك الشيء الذي ترغب فيه أكثر من سواه في هذه الحياة ! » ■

## كيف تحدد موهبتك في الحياة

كم مرة سمعت صديقة او نسيبة تبدي هذه الملاحظة : « اني مستعدة لتقديم مليون ليرة لاصبح بمثل موهبة غلانة . ان الجميع يحبونها . لها اعظم شخصية ، وتبدو دائها انها تعرف ما ينبغي القيام به ، او قوله في الوقت المناسب ! »

اولم تلاحظ لدى سماعك اناسا يبدون مثل هذه الملاحظات ، مقدمين مليون ليرة للحصول على شيء لا يمكن لأي مبلغ شراؤه ، كيف ان معظمهم غير مستعدين لتقديم الشيء الوحيد الضروري ليصبحوا مثل غلانة ؟

ان الشيء الوحيد المطلوب لتحقيق امر مهم في الحياة هو التركيز — القدرة على التصور والرغبة فيه ، ورسم صورة ذهنية لما هو مرغوب فيه ، ومن ثم تدعيم هذه الصورة ببذل كل جهد في سبيل بلوغها .

ان كل امرأة موهوبة ، وجذابة ، ومحبوبة ، لم تكتسب هذه المزايا بمحض المصادفة . ولا هي استطاعت شراؤها بأي مبلغ من المال ، مهما كانت قيمته . فلعل وراء شخصيتها المحببة ، قصة امرأة ضحكت بالكثير من المتع العادية لقيمة بعض المواهب الطبيعية التي تتمتع بها . ومجرد كون الجميع يحبونها يدل على انها اتمت تعاطفا ومشاركة وجدانية مع الآخرين ، وتفهما واهتماما صحيحا بالنسبة اليهم .



وهي تقول الشيء المناسب في الوقت المناسب لأنها تسيطر على نفسها . وتقوم بالعمل المناسب في الوقت المناسب لأنها لا تفكر في نفسها أولا ... انها دائما تفكر في الآخرين ، متكهنة بما يرغبون في أن تعمل من أجلهم . ان كل هذه العوامل التي تسهم في شهرة فلانة ، لها في متناول كل امرأة — وكل رجل . ان تحقيق الموهبة والشهرة يتوقف فقط على الثمن الذي نحن مستعدون لدفعه من الجهد والتصور المتواصلين .

لم يصل أي كائن بشري قط الى أي مكان بمجرد اشتها شيء يملكه الآخرون . وكلما يتمتع شخصان بالموهب المتشابهة نفسها ، وبدلا من أن نطّلد مهارة الآخرين ، ينبغي لنا الكفاح من أجل اكتشاف الموهبة الخاصة وتبنيها والتي يمكن أن تؤدي الى النجاح الخاص بنا .

في الوقت الحاضر قد يدخل في روعك ان الحياة ضئلت عليك ولم تهتجك ما ندعوه الموهبة . ولعلّ الواحد منا لم ينعم بما يعتبره تعلقا جيدا . ولعلّ قسوة الظروف الظاهرية حالت بينه وبين التجارب التي يشعر انه كان ينبغي ان تتوفر له لكي يطور القدرة التي يرغب فيها وينميها . ولعله لم يكتشف بعد أي موهبة خاصة ، او ميلا خاصا ، يشعر انه يمكن ان يقدّم اليه الكثير بطريقة شخصية ، او اجتماعية ، او تجارية . ولكن اذا لم يكن لدى الواحد منا الموهبة ، فدعونيؤكد له ان هذه الموهبة موجودة . انها فيه ، والمشكلة تكمن في اكتشافها ، وإبرازها .

لم يولد بعد الشخص الذي لا يتمتع بنوع من الموهبة — نوع من القدرة الكامنة للقيام ولو بشيء واحد ، باتقان ، حتى ولو كان ذلك الشيء حفر خندق ليس الا . وتقليلون جدا ، مهما تكن ميادين نشاطهم ، هم الذين عرفوا كيف يستغلّون استغلالا كاملا المواهب التي ولدوا متمتعين بها . والسبب في ذلك هو ان قليلين عرفوا كيف يحلّون انفسهم ، وكيف يرون انفسهم كما يراهم حقا الآخرون ، وكيف يرون في انفسهم الامكانيات التي لا يمكن لسواهم رؤيتها !

إذا كان بوسع الواحد منا رؤية إمكانيات في نفسه ، بغض النظر عن آراء الآخرين ، فإن لا شيء يمكن أن يقعده عن بلوغ هدفه في النهاية . ففي كل يوم ، في كل جزء من أجزاء العالم ، هناك شخص يحقق النجاح ، لم يعتقد أحد أن لديه فرصة للنجاح ، سوى أن هؤلاء الأشخاص آمنوا بأنفسهم إيماناً مطلقاً . وليس ثمة شيء يمكنه أن يزعزع ذلك الإيمان — مهما يكن مبلغ الصعوبات ، والمعوقات ، والهزائم التي تأتيه من أولئك الذين كان يمكن أن يساعده . ذلك بأن الطاقة الخلاقة في داخل هؤلاء الأشخاص حملتهم إلى النجاح الذي راوا أنفسهم يبلغونه .

أنت لا تحتاج إلى المال لبدأ سيرك على الطريق المؤدي إلى النجاح . بل ما تحتاج إليه حالة ذهنية مبدلة ، والمال سيأتيك بعد ذلك . أنت تحتاج إلى معرفتك نفسك — لكي تستطيع استكشاف براعاتك المخبوءة ، غير المتوقعة — مواهب ما أن تطلق من عقالها وتنهى ، حتى تفعل من أجلك ما فعلت مواهب الآخرين لهم ومن أجلهم .

بإمكانك أن تستخدم المبدأ المعتد لبلوغ العقل الباطن ، والسيطرة عليه ، وهو يقضي بالتركيز وحصر الفكر ، وصنع صورة ذهنية صحيحة عما ترغب في بلوغه في الحياة . انظر إلى هذا بعين فكرك . تخيل الأشياء التي تود أن تأتيك ، أو أن تحدث لك ، تصورها بحيوية بحيث ترى نفسك أنك تقوم بها ، أو أنك تجسدها .

وبقدر ما تزيد قدرتك على تصوّر ما تريد بوضوح ، فإنه سيقرب منك شيئاً فشيئاً . وأخيراً ستجد ما كنت ترغب فيه تحت إمرتك ، وفي متناول يدك .

أن ذلك يتيح لك بلوغ الجزء الأوغل أو الأعرق من أفكارك ومشاعرك . ويتيح لك أن تدرس ما تودّ حقاً القيام به — ما تشعر حقاً بأنك تستطيع القيام به .

ومن الضروري لدى تحليلك نفسك ان تتسحب حيث يمكنك ان تشعر بالحرر من آراء الآخرين واوامرهم . اجعل جسدك يسترخي ، واعمل على جعل عقلك الواعي سلبيًا . ثم حوّل افكارك الى الداخل وسل نفسك بكل نزاهة ماذا تعتقد انك اهل له — في أي اتجاه تكمن مواهبك أو ميولك .

لا تسمح لعقلك الواعي ان يتدخل في تأملاتك . ذلك بانك اذا فعلت ذلك فانه يجرّ الى خوفك وقلقك افكارا وعقد نقص يمكن ان تكون عليك . فتحاول كل هذه الاشياء ان تقول لك انه ليس في قدرتك ما تريد داخليا القيام به ، اذا ما حاولت ذلك .

ولكنك الآن تصغي الى ذاتك الداخلية تتحدث ، وتصغي باذنك الداخلية الى ما لدى عقلك الباطن او اللاواعي من اقوال . وهذا هو الجزء منك الذي يحتوي على كل شيء تودّ ان تكونه ، وهو المجموع الاجمالي لكل ما كنته حتى هذه اللحظة . ولدى هذه النفس الداخلية الجواب الصحيح لكل مشكلة . والسبيل الى الحصول على هذا الجواب هو ان تضع جانباً كل الافكار التخمينية ، والتشكيكية ، والحذرة ، وتجعل نفسك هادئاً جسدياً وذهنياً ، وتدع عقلك الباطن ينقل الحل الى عقلك الواعي على شكل فكرة ، او حسّ باطني ، او شعور قوي في اتجاه ما .

وعندما تتأكد من انك تلقيت الانطباع الصحيح فيما يتعلق بذاتك ، لا تدع عقلك يتدخل ليقتنعك بأن تتصرف على هذه الصورة أو تلك ، لانه عندما يتعلق الامر بأشياء لم تحققها بعد ، فان عقلك الواعي مائل الى تحذيرك : « يستحسن عدم الاهتمام بذلك . انه لعمل طويل ، صعب ، ان تكون موهوباً ومشهوراً كفلانة او فلان . وحتى لو بذلت الجهد في هذا السبيل ، فمكّر في الامور التي يمكن ان تحدث للحؤول بينك وبين الوصول الى غايتك ! »

واذا انت اصغيت الى مثل هذا النوع من « الحديث » الذي يأتيك من عقلك الواعي المليء تماما بالشعور بالاخفاق في الماضي ، فانه سيحكم

عليك بالاخفاق قبل أن تبدأ .

لطالما سمعت بعض اصديقاتك يردد : « لقد ناقشت نفسي في ما أود القيام به حقا . في ذلك الوقت لم أكن أوّمن كفاية بنفسي . ولم أكن أود المغامرة . ولكنني لو صممت اذ ذاك ، وعملت بوحي ميسولي بدلا من الاصغاء الى نصائح الآخرين لكنت وصلت الى حيث وصل غلان اليوم . ولكن الآن ، بالطبع ، فات الاوان ! »

الواقع انه لا يفوت اوان تبديل مركزك في الحياة ، ماديا ، سواء اكنت متقدما في السن أم شابا . فبعض الانجازات ، كما هو طبيعي ، يتطلب نوعا من طول الوقت لتحقيقه ، وبعض الجهد الجسدي او الذهني . وفي حين تكون قد فوّتت على نفسك الكثير من الفرص الممتازة ، فبوسعك ، مع ذلك ، تكييف نفسك مع الظروف التي يمكن أن تحيط بك ، فتفوز من الحياة بأكثر مما ظننته ممكنا .

وما أن تقرر مرة أين تكمن موهبتك او ميلك ، حتى ينبغي لك أن تتخيل نفسك ناجحا في هذا الميدان . انظر الى نفسك كأنك تقوم بالعمل الذي ترغب فيه . ولا بأس اذا كانت موهبتك بعد غير ناضجة . فان عقلك الباطن سيهتّم ، حالما يتسلّم الصورة الذهنية الصحيحة للنجاح ، بتوفير الخطوات الصحيحة التي يمكن بواسطتها تنمية هذه الموهبة الى حدّ احداث هذا النجاح .

ان للفكر قوة ، وينبغي أن يكون لكل منا الثقة بنفسه على مجابهة تجارب الحياة ومحنتها ، والمعرفة للأفادة الى اقصى حد من اقل شيء ، وتحويل ما يعتبره الآخرون عائقا الى مصدر قوة .

وكما سبق أن ذكرت قبلا — ليس عليك ان تمنح احدا مبلغا ضخما من المال لكي تكون ما تبغي أن تكون ، بل عليك ان تمنح نفسك الكثير الكثير من الاهتمام بنفسك . فالسيطرة على ذاتك الداخلية والطاقة الخلاقة

التي تتمتع بها هيا — كما لن تلبث أن تكتشف ، إذا لم تكن قد اكتشفت ذلك بعد — الاثارة والمتعة في الحياة ، ولن تندم على الوقت الذي قضيته مع نفسك اذ تتبين الفوائد الجسدية والذهنية المتزايدة التي يمكنك استغلالها .

السلوك يأتي مع التفكير الصحيح وردة الفعل الصحيحة للأمور التي تحدث لك . والموهبة تأتي عبر التطبيق الذكي لبراعتك الداخلية في الميدان المؤهب له . والشهرة تأتي عبر عطائك السخي من مواهبك ومن ذاك الى الذين استحقوا ان يكونوا اصداقك . والنجاح يأتي بنسبة ما بذلت من جهد لتستحق الاشياء التي تخيلتها لنفسك .

اذن ، ابدأ منذ الآن بتحليل قدراتك وامكانياتك ، محددا ما اذا كنت تنال من الحياة كل ما تستطيع نيله ، مقيما نفسك لتكتشف ما اذا كنت تقوم بالعمل المؤهب له اكثر من غيره ، مدققا في بعض الصفات أو العادات التي يمكن أن تكون مسيئة الى الآخرين دون علمك . انظر الى نفسك وقد نزعزت عنها طبقة السكر التي تغطيها . لا تدع كبريائك تخفي عيوبك . لا تحاول أن تدافع عن ضعفك امام ذاك الداخلية . صم على تفضيل ايداء نفسك بنفسك بدلا من ان تدع الآخرين يؤذونك . بكلمة اخرى ، يستحسن ان تعترف بانك اقترغت خطأ مدبرا بدلا من ان يشار الى هذا الخطأ في العلن .

ان حياتك لمي ملكك لتصنع منها ما تريد وتشتهي . ولكن تجرا على ان تكون انت نفسك في كل وقت . ولا تدع أي شخص او أي قوة يحولان دون قيامك بما تود القيام به اكثر من سواه — لان في ذلك تكمن اكبر امكانيات النجاح !

## الثقة بالنفس

ما مبلغ ثقتك بنفسك ؟ الى اي حد انت واثق من قدرتك على تحقيق ما تود تحقيقه ؟ بالطبع ، يمكنك ان تدعي امام اصدقائك وانسبائك انك قادر تماما على تحمل مسؤوليةائك ، وفي الوقت نفسه ، تكون في صراع داخلي لحمل نفسك على الايمان بما انت عليه حقا .

كم من امرىء ردد اماننا هذا القول : « الواقع انني اود ان اكون الشخص الذي يعتقد الآخرون انني هو ! » ولكن عندها نسال مثل هذا الشخص : « حسنا ، لماذا لست هذا الشخص ؟ » يجيب : « لا ادري . يبدو ان كل امرىء يعتقد انني واثق من نفسي في حين انني لست حقا كذلك . لذا فاننا أتألم يوميا ، متسائلا عما اذا كنت ساكون على مستوى ما ادعى للقيام به . ولكم يسرني ان لا يلحظ سواي ذلك ! »

الآن ، ستقرر ، بأن ذلك وضع ممتاز ! واذا كنت تشكو من الافتقار الى الثقة بنفسك ، فانك ، ربما ، تتعاطف مع المشاعر التي سبق ايرادها ، ولا شك في أن مثل هذه الكلمات بالذات تكون قد صدرت عنك ايضا . ولكن لنسلم بأن مرت بك اوقات ، وتمر الآن ، لم تكن فيها واثقا تماما من نفسك . فلنحاول معرفة السبب في ذلك .

يمكن ان يعود سبب انعدام الثقة بالنفس الى شيء حدث في

ملفولتك . اعرف رجلا كاد يقضي غرقا وهو بعد فتى . معاشته والدته بعد ذلك في دوامة من الخوف من أن يصاب بشيء أدهى ، فحالت بينه وبين الاقتراب من الماء . وفي حين كان رفاقه الذين هم في مثل سنه يتعلمون السباحة ، كان هو يشعر ليس فقط بمعجزه عن السباحة ، بل بالخوف من الماء الذي ضخّمه موقف أمه ، وتولد لديه شعور بالنقص من جراء ذلك . لم يكن واثقا من نفسه ، وكان يتصوّر أن الآخرين ينتصرون عليه ، وأن الآخرين أكثر قدرة منه ، وأنه شخصا لا يسهه أن يفعل أي شيء في هذا الصدد .

والآن دعونا نتابع هذا الولد الى مرحلة الرجولة . لقد ازعجه هذا الاختبار الذي كاد يؤدي به الى الغرق الى درجة أنه لم يستطع التغلب على نتيجته أو تأثيره ، مما أثنى عنده الموقف نفسه تجاه كل شيء آخر في الحياة . كان يخشى المغامرة خوفا من أن يغيره الشيء الذي سيغامر من أجله — وخوفا من أن تتجاوز الحالة أبعاده . ذلك بأن العقل يتذكر امورا بشكل صور ذهنية . ويمكن للمرء أن يعتقد أنه لما كان هذا الرجل يخشى الماء ، فإن هذا الخوف لم يعد له بعد أي تأثير على حياته . ولكنه مخطيء في هذا الاعتقاد .

أن أي شيء لم نتغلب عليه ، ونخشاه ، يصبح عاملا مؤثرا يلقي ظللا على حياتنا ، دون وعي منا . وهو يجردنا من الثقة الحقيقية في أنفسنا . ونشعر ، غريزيا ، أننا غير أكفاء بالنسبة الى حالة ما ، دون أن نستطيع ايضاح السبب الحقيقي لذلك . ولكن عندما نعلم تماما كيف يعمل عقلنا ، يمكننا أن نعود بذاكرتنا الى الوراء ، ونستعيد بعض الاختبارات التي كانت الاسباب الاساسية لردّ فعلنا الحالي .

إذا كنت تشكو اليوم من انعدام الثقة في نفسك ، فإن ردّ فعلك لحادثة ما في ماضيك كان خاطئا . وما لم تكتشف أصل ضعفك ، ستبقى عاجزا عن مواجهة بعض الحالات كما ينبغي .

سل نفسك ماذا حدث في حياتك ليجعلك تشعر بالخوف من مواجهة

حالة او موقف . هل انك عجزت عن التغلب على خوف بسيط في طفولتك ترك تأثيرا قويا ودائما عليك ؟ وهل ان هذا الخوف البسيط ضخم نفسه ليصبح خوفا كبيرا مع مرور الزمن ؟ ان هذا هو ، في تسع حالات من عشر ، السبب الكامن وراء انعدام ثقتك بنفسك حاليا ، وما ان تحدد السبب حتى يبدو لك في غاية السخف — ان تسمح لرد فعل طفولي ان يسلبك ثقتك بنفسك — بحيث انك تقرر التغلب على هذا الشعور في الحال .

يمكن الا تستطيع التخلص من سيطرة الشعور بالنقص عليك على الفور . ولكن كل خطوة تخطوها في الاتجاه الصحيح ستضعف هذه السيطرة وتساعد على صنع صورة ذهنية جديدة في عين عقلك . ففي الوقت الحاضر يمكن ان يكون عقلك محتويا على سلسلة من الصور الذهنية التي عجزت فيها عن مواجهة حالة معينة . وفي كل مرة حدثت فيها حالة مماثلة تصرّفت التصرف نفسه ، وكان رد فعلك هو اياه . ولم يكن هناك اي شيء آخر تفعله ما دام عقلك الداخلي يشغل وفقا للصورة الذهنية التي منحتها اياها .

انت لا تستطيع الهرب من نتائج اعمالك الماضية بمحاولتك الفرار منها او تفادي هذا الموضوع . اذ من المستحيل الهرب من نفسك . وبقدر ما تسارع الى مواجهة ذلك الموضوع ، تتحرر عاجلا من الذل والشقاء اللذين يسببهما لك انعدام ثقتك بنفسك . والواقع ان لا احد منا يعرف ما يمكننا تحقيقه ومعاناته حتى نضع انفسنا امام الامتحان .

اذا كان يوسعك اكتشاف السبب الاساسي الكامن وراء انعدام ثقتك ، ابدا بالعمل على ازالته . ان ذلك الرجل الذي افسد حياته خوفا من الماء ، كان ينبغي له الاهتمام بتلقي دروس في السباحة على يد معلم سباحة ماهر ، بعد ان يطلعه على ما شعر به وقت اشرافه على الغرق ، وماذا حدث بالخبط . ومن ثم ، بعد ان يالف الماء ، وهو تحت اشراف معلم السباحة الدقيق ، يصبح بإمكانه ان يتغلب تدريجيا على خوفا . فالانتصار على الشيء الذي يخاف منه ، ومعرفة انه يستطيع الان السباحة كاصدقاء



الطفولة السابقين ، سيمنح هذا الرجل شعورا سريعا بالمساواة .  
نيتخلص من هذا الشمور بالنقص اللاواعي أو الباطني ، كما لو ان  
اصدقائه ومعارفه يتفوقون عليه . وهذا الموقف الذهني الجديد ميسمحه  
ثقة اعظم في حياته العملية ، كما في حياته الخاصة .

ان الثقة بالنفس لهي من اكثر المشاعر حيوية وعونا التي يمكن للمرء  
التمتع بها . فهي تعمل كما الخمرة التي تمزج بالعجين ، فتجعله ينتفخ  
ويتخذ شكلا . وما أن تخرق الثقة بالنفس كيائك ، حتى تمنح الحياة  
والحيوية لخلط نجاحك . انها تنمي مغنطيسية في داخلك تساعد على  
اجتذاب الاشياء المرغوبة اليك . واولئك السذنين يشعثون بثقة بالنفس  
بقدرتهم يوحون بالثقة الى الآخرين . وما القادة العظام الا رجال ونساء  
اثروا في اتباعهم لا من حيث أنهم يعرفون الى أين هم سائرون ، ولكن كيف  
يتغلثون على العراقيل التي يمتلىء بها السبيل المؤدي الى حيث يقصدون !

ان كل الانجازات العظيمة تبدأ أول ما تبدأ في تفكير الانسان . ويبقى  
الانسان عاجزا عن القيام بأي شيء طالما هو يفكر في انه ليس بإمكانه  
القيام به . ولكن معظم الناس تقلقهم مشاغلهم اليومية . لملك تشعر ،  
في الوقت الحاضر — بأنه لو كان في مقدورك تنمية الثقة لمواجهة مشاكلك  
اليومية ، والنظر الى المستقبل مع التأكد بأن الغد سيكون افضل من  
اليوم ... لو أن هذا القدر من الثقة يمكن بلوغه ، فستكون سعيدا .

اذا كان ذلك هو الواقع ، فابدأ منذ اللحظة بأن تعيش حياتك  
مجددا ، وتضع أصبعك على الاشياء التي حدثت ، ودمرت ، دون علم  
منك ، الكثير من ثقتك بنفسك . ثم أرسم نفسك ذهنيا كما لو كنت تتحرر  
من ردات الفعل الخاطئة هذه ، واقفا موقفا جديدا من هذه المشاعر  
السخيفة التي كانت تشدك الى الخلف دون وعي منك . وبالمثابرة سيصبح  
بإمكانك بأسرع مما تتصور النظر الى الناس وجها لوجه بعد أن كنت  
في السابق تنظر اليهم بوجل ، وتقول لهم : « اجل ، اعلم انني لم اقم في  
السابق بمثل هذا النوع من العمل ، ولكنني واثق من انني استطيع القيام

به على خير ما يرام . يمكنكم الاعتماد علي ! »

لقد سبق أن ذكرت كيف يمكنك أن تفيد من هذه الطاقة الخلاقة في داخلك . فما أن تنزع الصور الذهنية الخاطئة من وعيك وتنبع هذه الطاقة الخلاقة الصور الذهنية الصحيحة لتعمل بها ، حتى تعود اليك ثقتك بنفسك ، وتبدل الظروف المحيطة بك الى الافضل والاحسن .

لا تتكل على أي امرئ آخر . اتكل على الطاقة الخلاقة في داخلك ، فهي لن تخذلك مطلقا ، ولن تقصر في الاستجابة اذا ما أنت لجأت اليها بالطريقة الصحيحة .

آمن بنفسك . فانت تمتلك في داخلك المفتاح لكل الاشياء الحسنة في الحياة !

■

## قيمة الصبر

الى اي درجة انت صبور ؟ اميكنك ان تنتظر حدوث الاشياء في وقتها المناسب ، ام انت مندفع جدا ، ومتهلف على حدوثها ، فتعمل على تسريعها ، وتوجيه الظروف حسب مشيئتك ، فتكون النتيجة أنك تفقد الاشياء نفسها التي تسعى وراءها ؟

اعرف اصداقاء كثيرين امثالك . وهم ، دون وعي منهم ، اسوا الاعداء لانفسهم . انهم يتوقعون كثيرا لجعل حالة ما تحدث بحيث انهم يفسدوننا بالنسبة اليهم والى الآخرين .

عندما تزرع بذرة في التربة ، عليك ان تنتظر الشمس والمطر ، والعناصر المغذية في التربة نفسها لكي تفعل فعلها . فالبذرة لا تثبت كما السحر في دقائق معدودة . انها تتطلب اياما واسابيع ، وغالبا شهورا لتنمو وتفتح الامكانيات الرائعة الكامنة بداخلها . وكل محاولة من قبلك لتسريعها ، ولزيادة كمية الرطوبة الضرورية لها ، وتسديد التربة اكثر من اللازم ، بدلا من تعجيل نمو البذرة ، تعمل على تأخيرها ، فضلا عن امكانية تزييمها ، واعاقة نموها الطبيعي ، او التسبب في افساد جودتها .

ان لكل شيء في الحياة نوعا من الايقاع او التردد الطبيعي . فانت لا تستطيع تبديل ايقاع لحن الفوكس — تروت الى ايقاع الفالس ، وتوقع

أن تبقى الرقصة من ابتغاء الفوكس — تروت . ولا يسعك غلي الماء فوق درجة معينة دون أن يتحول الى بخار . ولا يمكنك أن تزود محرك سيارتك بمزيد من الوقود دون أن تسبب الاختناق في المكربن — وهو الاداة لمزج الهواء بالبترول بغية احدث مزيج متفجر . وأخيرا ، وليس آخر ، لا تستطيع أن تقود سيارتك باستمرار ، بسرعة قصوى ، دون أن تشكو في النهاية من انهيار عصبي ، أو اضطراب جسدي .

ضع هذه الحقيقة في رأسك : الكون ليس على عجل ! ان لديه كل ما في العالم من وقت . وان عمليات الخلق التي يقوم بها مستمرة منذ الأزل وإلى الأبد . ونحن الذين ولدنا ولنا في داخلنا هذه الطاقة الخلاقة ، قد تصرفنا كما لو كنا ، أما نشك في وجودها ، أو غير متبهيين لها .

وساعة تعلم ، دون أي ظل من ظلال الشك ، أنك في الواقع مرتبط بالكون — وان الطاقة الخلاقة بداخلك هي الطاقة الخلاقة نفسها التي تعم كل زمان ومكان — عندها يحلّ عليك سلام جديد إذ تعرف أنك تستطيع الاتكال على هذه الطاقة ، وانها ستدعمك ، وتبقى فكرك وروحك شابيين حين أبدا . يمكن أن يشيخ جسك لأنه يتعلّق بهذا العالم المادي الذي تعيش فيه الآن . ولكن حتى كيانك المادي سيتأثر كثيرا بموقفك الذهني الجديد بحيث أنه يشيخ بطريقة حلوة ، كما تنضج الثمرة على الشجرة .

انت الآن تقاوم اشياء كثيرة في الحياة ، في الوقت الحاضر ، لأنك لا تعرف نفسك حقا ، ولأنك لم تتعلم الاعتماد على هذه الطاقة الخلاقة بها فيه الكفاية . لقد تصوّرت أنه من الضروري الكفاح من أجل حقوقك ، والحصول على ما ترغب فيه بالقوة إذا اقتضى الامر . غير أن هذا ليس سوى السبيل المادي للحصول على الاشياء . هناك سبيل افضل ، وأروع ، وأكثر امانا .

هناك قانون ذهني يعمل اوتوماتيكيا ولا شخصيا ، وموضوعيا . ولا تفضيل لديه ولا محاباة . انه يستجيب لأولئك الذين يعرفون كيف

يشغلونه لمصلحتهم الخاصة . وهذا القانون الذهني يهتم بأن يأتيك كل شيء حصلته واستحقته حقا .

أنا أعرف أن هذه العبارة ربما جعلتك تستعرض حياتك وتقول بينك وبين نفسك : « أهذا هو الواقع ؟ لقد حصلت أكثر كثيرا مما حصلت من الحياة حتى الآن . وأنا لم أتلق قط ما استحق حقا . وانظر الى فلان وفلان . انظر الى المال الذي يلعبان به .. هل بذلا الجهود للحصول عليه ؟ لا . ليس هناك انصاف في هذه الحياة ! لا تحاول أن تقتنعي بالعكس ! »

ولكن مهلا . ألجم هذا الجانب المتهور من طبيعتك . استرخ ، ودعنا ننظر الى الحياة والى علاقتك بها من وجهة نظر غير منحازة . دعنا حقا نحلل حالتك .

قبل أي شيء ، أن مقارنة المسرء نفسه وحالته وظروفه بحالة الآخرين وظروفهم لهو خطأ فادح دائما . كيف يمكن لإنسان من الخارج أن يعرف معرفة صحيحة مشاعرك الخاصة والجهد الذي بذلته لبلوغ ما بلغته في الحياة ؟ لعل مثل هذا الإنسان لا يسمه رؤية أي شيء ، ظاهريا ، ليبدل على أنك تستحق ما أصابك ، وربما قال : « انظر الى فلان — كيف تتساقط في حضنه الأشياء ! هل لاحظت مثل هذه الوفرة قط ؟ ومع ذلك فأنا مضطر للعمل لكسب عيشي ! »

أنت بالطبع ستمتمعض لمثل هذا التعليق لأن كل امرئ يحب أن يشعر أنه يستحق ما معه . لا ترتكب أي خطأ — أننا جميعا ندفع الثمن ، جسديا وذهنيا ، لكل شيء يأتي في الحياة . والسعادة الدائمة هي السعادة التي تجتذبها الحالة الذهنية الصحيحة .

انتبادل مكانك مع صاحب ملايين إذا عرفت أنه مريض بسبب الإفراط في الأكل ، أو الشرب ، أو التوتر العصبي ؟ انتبادل مكانك مع زوج ثري يتمتع بكل شيء في الحياة باستثناء التفاهم والحب بينه وبين شريكة

حياته ؟ هل أنت مستعد للتضحية بحب الأسرة ، والبيت ، وكل شيء تـعـزـه ،  
من أجل المال ؟

كن صبورا ! ان الاشياء الحقيقية في الحياة لا يمكن ان تحرم منها !  
ولكن تخلف من عادة حسد الآخرين ، والتساؤل لماذا ، ظاهريا ،  
يملكون كل ما يملكون في حين انك لا تمتلك سوى القليل . اعرف اناسا  
اثرىء مستعدين لبذل الكثير من ثرواتهم لتتاح لهم الحياة البسيطة ، ولكن  
مقابلهم في المجتمع يمنهم من ذلك . منهم من لا يستطيعون الهرب من  
الاضواء . فهل تعتبر ذلك سعادة ؟

كن صبورا ! دع الاثرياء مع ثرواتهم . لا تخضع بمظاهر السعادة  
الخارجية . فالاثرياء الذين هم سعداء حقيقة استحقوا سعادتهم بتنية  
سلوك السيطرة على الثروة المادية بدلا من السماح لها بالسيطرة عليهم .  
ولكن هل انت سيد الظروف الحاضرة والحالات المحيطة بك ! اذا لم تكن  
كذلك ، فان كل أحلامك ورغباتك بالنسبة الى الحصول على كل ما تعتقد  
ان الآخرين يملكون الآن ، ستذهب هباء !

كن صبورا ! ان كل التطورات الحسنة وذات القيمة تتطلب وقتا .  
هناك قول مأثور نعرفه جميعا وهو : « روما لم تبـن في يوم واحد . »  
وهناك قول آخر عربي هو : « الصبر مفتاح الفرج . »

كن صبورا ! ان المرأة التي تنتظر مولودا تحمل طفلها وتترقب وضعه  
طوال تسعة اشهر كاملة . الرجل يبتكر فكرة لعمل جديد ، فيعمل فيه  
ليل نهار ، وتبـد الليالي والنهارات الى سنوات قبل ان ينتج عن ذلك أخيرا  
مؤسسة كبيرة تستخدم آلاف الرجال والنساء ! ذلك بأن كل شيء يحدث  
في أوانه .

كن صبورا ! ان كل بلاد عظيمة كان لها بدايات متواضعة . ولكن  
مؤسسيها الاصليين كانت لديهم الرؤية البعيدة ، فمروا البلاد التي يحملون  
بها ، ووفروا لها أروع المؤسسات التي هي مقومات كل دولة .

إذا كنت قد خسرت مالك ، أو صحتك ، أو ثقتك بنفسك ، أو  
إيمانك — فإن بوسعك استعادتها ، ربما ليس كلها في بعض الأحيان ،  
والحالات ، ولكن ما يكفي منها ليحبل إليك السلام والراحة والتعزية ما دمت  
قد تعلمت كيف تحيا حياة حقيقية ، وتستمتع بالحياة .

تعلم أن تسترخي ، وتعلم أن لا تأخذ الحياة بجدية مفرطة ، وتعلم  
أن تنكّل على هذه الطاقة التي تصنع بداخلها الحقائق من الصور الذهنية .  
تعلم أن تكون صبوراً لأنك لا تستطيع أن تسرع هذه الطاقة الخلاقة .  
إنها ستعمل بسرعة من أجلك فقط إذا كانت الصورة الذهنية لما تريد مشرقة  
وواضحة . ولكنك إذا حاولت فرض حدوث شيء ، فإن ذلك دليل على  
خوفك من أنه لن يحدث .

إذا كنت حقاً واثقاً من نفسك ، وإذا كنت تعلم أنك حصلت على  
حق الحصول على ما ترغب ، تستطيع الاسترخاء والصبر ما دامت هذه  
الطاقة الخلاقة ستأتيك به حتماً ... ■

## النجاح في الحياة

يقول السير هيوبرت ولكنز مستكشف القطب العالمي الشهير : « نحن العلماء ، بجهلاتنا الاستكشافية ، قد غطينا تقريبا وجه الأرض كله ، ولكن ثمة منطقة كبيرة تبقى مغلقة وغير مستكشفة هي منطقة العقل البشري الفسيحة الشاسعة التي لم توضع لها بعد أي خريطة تخطيطية ! »

والبشرية عامة لم تتعلم حتى اليوم كيف تفكر . ان رجلا واحدا اليوم يقوم بالتفكير ويصنع عقول الملايين . فاذا كان تفكيره ملتويا ، فان الملايين سيفكرون معه تفكيرا ملتويا . وعلى ذلك ، فان قادة الفسكر يتحملون مسؤولية ضخمة في توجيه مصير البشرية .

انه التفكير الخاطيء الذي حل بشعوب العالم بأسرها في الظروف الحالية المقلقة التي تتميز بالفوضى . ووحده التفكير الصحيح ، الذي يتبعه العمل الصحيح ، يمكن ان يحرر البشرية من الحالة المخيفة التي اوجدتها مشاعر الحقد والخوف والشهوة والطمع المتزايدة ، وكثيرون منا عملوا على تدمير انفسهم من طريق التفكير الخاطيء . لقد فعلنا ذلك بالتفكير الخاطيء في بيوتنا ، وبالتفكير الخاطيء في اعمالنا ، وبالتفكير الخاطيء تجاه اخواننا البشر .

الا ان الذي يعرف معرفة صحيحة قانون العقل الاوحد العظيم ليس له من عذر لجهله اسباب حدوث ما يحدث في هذا العالم . وانه لمن



الضروري الا يسمح الواحد منا لنفسه بأن يقع في دوامة التفكير الخاطئ التي تمر في احيان كثيرة بسواد الناس مرور الموحة الطاغية المدمرة .

ان السنوات القليلة المقبلة ستقرر مصير الحضارة . وسيان من نكون — أو مهما تعتبر نفسك متواضعا ، وبالتالي مهما تكن حالتك في هذه الحياة — فان تصرفك الذهني والموقف الذي تقرر ان تلتزمه بالنسبة الى التغييرات العظيمة الآتية حيوي جدا ، لك وللعالم على حد سواء .

ان الوقت يبدو قصيرا اذا شئت ان تحقق التاهب الذهني الضروري لمجابهة هذه التغييرات الجائحة العنيفة . فهل تبدأ الان بتوجيه اهتمامك ، ورغبتك ، وجهدك من اجل بلوغ النجاح الحقيقي في الحياة ؟

من المفروض ان النجاح الحقيقي في الحياة ينبغي بلوغه على الاصعدة الثلاثة لكيانك — الجسدي — الذهني — الروحي . والان وعلى سبيل التلخيص النهائي ، سأضع امامك الحالة الذهنية التي ينبغي للانسان المتزن أن يلتزمها في الحياة ، تاركا لك ان تحكم بنفسك على استعدادك للبدء من حيث انت ، والانهاء الى حيث ترغب وتريد .

سل ذاتك الداخلية ، وانت تقرا ما يلي ، عما اذا كنت :

✽ تنتظر الى الحياة على انها هادفة .

✽ تتقبل الحياة وظروفها ببشاشة مهما تكن بيئتك .

✽ تحب كل كائن بشري لان لك علاقة بكل الحياة ، ووفق نظرتك الى الآخرين وموقفك منهم ستكون نظرتهم اليك وموقفهم منك .

✽ تعتبر هذا الكون كونا عقلانيا وذكيا .

✽ تبلغ الوعي بانك حيوي بالنسبة الى وضع الخطة الحاسمة .

✽ ترى في العامل المتواضع ، والمعلم العظيم ، امكانيات متساوية للخدمة .

✽ تكون مقدما — تقاوم اغراء الاستسلام في معركة تبدو يائسة — ويكون لك الايمان في ان النجاح صنع دائما من الفشل ، وان السعادة لا بد ان تتبع المحنة .

✽ تبذل افضل ما عندك في كل الاوقات ، مقدما كل شيء تستطيعه في الحياة ، صانعا الخير لانه خير — وليس بسبب الوعد بالمكافأة والجزاء ، او الخوف من العقاب .

✽ تتأكد أنك ستتهنى بالفشل عندما لا تستخدم ما في متناول يدك استخداما صحيحا .

✽ تشعر ان الفرصة موجودة دائما من اجل تقدمك — وان ذلك يتوقف على الإرادة التي تبذلها لاقتناصها .

✽ تتعرف الى ذاتك الداخلية ، فانتا بذلك الباب امام انجازات لم تكن تعلم بها .

✽ تقدّر ان ما ينبغي ان تهتم به هو ليس فقط ما انت ، ولكن ما باستطاعتك ان تصيح .

✽ تقيم شؤون الحياة تقييما صحيحا ، فلا تضع او تهدر الا القليل من الوقت على الاهواء الزائلة .

✽ تحتفظ بقواك الجسدية والعقلية والادبية والاخلاقية بحيث يمكن ان توجه لصالحك وللفادة العامة .

✽ تكون « حافظ اخيك » موقنا ان القوي ينبغي له مساعدة الضعيف .

✽ تسير في الطريق المشقوق فقط حتى تستطيع السير وحسبك وبمفردك .

✽ تعرف باستمرار ان اليوم هو السانحة والفرصة في حياتك .

✽ يكون لك الجلد والثبات على استخلاص الدروس والمعبر من

اختبارات الحياة في سياق مسيرتك ، بحيث انك تصبح اكثر استعدادا لمواجهة المستقبل .

✽ تكون صديقا لجرد لذة الصداقة واكتساب الاصدقاء في المقابل .

✽ تمد يد المساعدة الى اولئك الذين يتخطون في اليأس ، رافعا اياهم مما هم فيه لكي يصبحوا افضل مما هم عليه .

✽ تفتبط بتجارب الحياة دون ان تؤثر معرفتك بأن قسمتك منها كانت مرة اكثر منها حلوة او حلوة أكثر منها مرة ، ومع ذلك فقد كافحت الكفاح الحسن ، وكنت مخلصا وصادقا مع افضل ما في نفسك . وعلى الرغم من ان الضلال أمر بشري ، فقد كافحت دائها في سبيل الاسمى .

انك في تحقيقك كل ذلك ساهبت بنصيك في سبيل تقدم العالم ، واضفت الى مجموع السعادة البشرية ،

وقد منحتك الحياة ذلك الشيء الاثمن من العوالم كلها — نفسك ،

وذلك هو النجساح ؟ ■

## لكي تبقي هادئا

- لا تعتقد أن كل شيء ينبغي أن يسير على خير ما يرام ، وأن لا شيء ينبغي أن يبنى بالخيبة والافئاق .
- اعترف بأن الحياة ملأى بالسعود والنحوس ، والأمور غير المتوقعة . فهي تصبح اخف وطأة عليك إذا انت لم تتوقع المستحيل .
- لا تعتقد أن كل شيء مهم ، ولا تصنع من الحبة قبة .
- اعترف بأنه ضروري جدا معرفة الاولويات ، والنظر الى الامور بحجتها الطبيعي .
- لا تعتقد أن كل شيء تفعله يجب أن يكون كاملا ، وأن لا احد غيرك يمكنه أن يفعل مثلك .
- اعترف بأن ذلك يسبب توترا عصبيا في داخلك . فلا احد منا يعتبر ضروريا ، لا يستغنى عنه ، ولا احد يمكنه أن يرجو أن يكون كاملا . اقنع فقط بأن تبذل قصارى جهدك .
- لا تعتقد أن بوسعك أن تدع عملا ما الى آخر لحظة .
- اعترف بأن ذلك يجعلك مضطربا ، قلقا ، ويحمل اليأس الى الآخرين . اسمح بالوقت الكافي لذلك ، وقم بالترتيبات المناسبة .

- لا تعتقد ان الناس يمكنهم قراءة افكارك دون شرح الامور لهم .
- اعترف بانك اذا تسببت في التشويش ، فان عليك وحدك يتبع اللوم ، ولا غائدة من القلق اذ ذاك .
- لا تعتقد انك تعرف دائما الطريقة الفضلى ، وانك دائما على حق .
- اعترف بان مثل هذا الموقف يثير الآخرين . ولو ان تفكيرهم كان كتفكيرك لكان نجم عن ذلك روح عدوانية ميالة الى القتال والمقاومة ، فضلا عن الشعور بالمرارة .



## تأكيدات ذاتية

عندما نشعر بالرهبة تجاه عمل ما يتطلب منك اهتماما ، وبأنك تجد صعوبة في حمل نفسك على مواجهته ، حاول أن تكرر على نفسك التأكيدات التالية ، عليها تساعدك على مواجهة هذا العمل الذي تعتبره هائلا :

١ - اني اذكر نفسي بأن اعمالا اكثر هولا قد انجزها الآخرون بنجاح ، وليس ثمة مبرر حقيقي يحول بيني وبين القيام بهذا العمل بصورة مرضية .

٢ - اني اذكر بان لدي قوى كامنة ، والكثير من القوة ، والصبر ، والعزيمة ، والمقدرة . انا واثق من ان هذه كلها ستبرز عندما اتصدى لهذا العمل بشجاعة وحباسة .

٣ - اني اعقد النية على ان اقسم هذا العمل الى وحدات طيبة يسهل تناولها ، ويسلس قيادها . واعلم انني اذا ما ركزت اهتمامي على كل وحدة بمفردها امكنتي التغلب على المشكلات والمصاعب

٤ - اني اشجع نفسي على ان اذكر الاعمال الصعبة التي انجزتها في الماضي ، واليوم انا اكثر خبرة وتجربة ، واكثر ثقة ، واكثر نضجا . اني اكثر اهلية من ذي قبل للقيام بهذا العمل بصورة ترضي الجميع .

٥ - اني اتصور الآن هذا العمل منجزا بصورة مرضية . القضية قضية وقت قبل ان تشرق نفسي وتتوهج بالرضا .

# القسم الثاني

## الاختبارات النفسية





## ٧ رموز تكشف ٦ أسرار

### في شخصيتك وسلوكك

- \* هل لدي حسّ المال ؟
- \* هل أنا محبوب ؟
- \* ما هي قوتي ؟
- \* هل لدي حسّ التكيف ؟
- \* أي مهنة توافقتي ؟
- \* ماهي نقطة ضعفي ؟



هذه هي الاسئلة التي غالبا ما  
نطرحها على انفسنا ، مهتمين  
بمعرفة خبيطة نفوسنا ، وحقيقة  
شخصيتنا .

والاختبار التالي سيجل اليك جوابا ، ربما  
كان مايا نوما ، ولكنه يفسح عن الكثير من  
اسرار شخصيتك وتصرفك .

انظر الى هذه الشارات السحرية السبع  
واختر من لورك ، وعفوا ، الرسم الذي  
يجذبك اكثر من سواه ، والذي تشعر بان  
لديك انعطافا نحوه . ثم اقرا الاجوبة التي  
تنطبق على « شارتك » ...  
ولا حاجة بنا الى القول ان هذا الاختبار  
صالح للجنسين .



## هل ادي حس المال ؟

ان مهارتك ، وجدارتك ينبغي ان يكافأ بالمال . ولكن الواقع انك تحب انفاق المال بسرعة .

لماذا الغنى ؟ مخابراتك تفضل راحة الحلم على الحقيقة . للثروة مسؤولياتها ، واليسر الشريف يفضلها .

بالطبع ، وانت طموح بعملك الجريء . ولكن ينبغي لك التغلب على العقبات التي تسعى وراءها لئلا في نفسك .

ينبغي ان يكون لك ذلك لان الراحة التي تطلب والبذخ الذي تحتاج اليه ، يجبرانك على ذلك . المال ضروري جدا لتعطشك الى الحياة .

انت تحب المال من اجل المتعة التي يوفرها لك ولكذلك تترننه بالاخلاق ، وبالعامل . انه بالنسبة اليك قناعة لا مثل أعلى .

انت تعرف كيف تقتصد وتدخر ، حاسبا حساب المستقبل ، من جهة ، فضلا عما يوفره المال من التحرر ، من الجهة الاخرى .

لديك نوع من الحب للمال ... تكره التحدث عنه ، ولكذلك تحب كثيرا انفاق المال .

## هل أنا محبوب ؟

أجل ، بسبب ذوقك ، وتفاؤلك . ولكن حذار ! ان مزاييا قلبك لا يلحظها  
الناس لكثرة ما يستسلمون الى الحكم على المظاهر .

مزاجك يمكن ان يروق الآخرين ، ولكنك تحلم ، وهذا الحلم يقتصر  
بالامبالاة . لكي تكون محبوبا ينبغي ان تعطي من نفسك . فالحب  
يستدعي الحب .

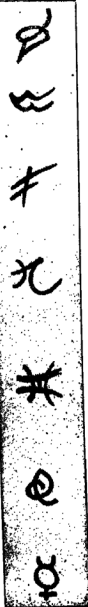
يقدرتون نشاطك ، وحزمك . يعجبون بك ، ولكن اذا كان الاعجاب قريبا  
من الحب ، فان ما يعوزه غالبا هو التبادل .

يسمعون وراءك . انت تحب ان يحيط بك الحب ، وان تكون المعبود الذي  
تعرف كيف ياسر ويسحر . ولكن حذار ، لا تخلط بين الصداقة والحب .

ان حذرک لا يفتح الا للصداقات الاكيدة . انت تبحث عن حب خاص يتفق  
ومتطلباك . وفيها عدا ذلك فانت تفضل العزلة العاطفية .

يحبونك ، أجل ، وحياتك الداخلية تثر . ولكن اتدري ذلك ؟ انت تنطوي  
كثيرا على نفسك ، وخيالك يقلق من وحدة يمكن ان يقضي عليها اندفاع  
ما .

رقة شعورك ، ورغبتك في الحب يصطبغان بالثالية ، وبالفهموض ، وخيالك  
يشوه الحب الذي يود الآخرون ان يكونه لك .



### اي مهنة توافقتي ؟

ان حس التكيف لديك يوجهك نحو عدد من الاعمال ، ولكن ينبغي لك التفكير في التجارة ، لان لطف معشرك يفعل العجائب .

ان مواهبك المختلفة تفتح مروحة كبيرة تبدا بالنس ، فاعلم النفس ، فالتعليم . ينبغي لك ممارسة عمل فيه استقرار لتهدئة هذه الرغبة في التغيير .

انت بحاجة الى حركة ، والى قيادة ، والى مجالي التكريم ولذا فضعك في منصب رئيسي شرط ان تفي معارفك بالشروط التي يفرضها المنصب .

ان مهنتك ينبغي ان تنسجم ورغبتك في الظهور ، ويتمثيل دور ما ، الامر الذي تجده في عدد من المهن : التمثيل ، البيع ، التعليم الخ ... دون ان تقتصر هذا المهن على هذا الدور وحده .

ان الحس الجمالي يختلط بالحاجة الى الاستقرار ، ولذا تهمل موهبة ننية من اجل حقيقة العمل اليومي . انت حكيم .. ولكن لا تفقد هوايتك . من يدري اذا ...

حاجتك الى التفكير ، وحياتك الداخلية ، يقودانك الى منصب فيه مراقبة وتدقيق ، منصب يغلب عليه الجلوس مما يزيد في تقوية مسلكك . عوض عن ذلك بحياة خارجية اكثر غنى .

رقة قلبك ، وتعلقك بالاخلاق يوجهانك نحو دور اجتماعي ضروري لخروجك قليلا من مشاكلك . وانت بمساعدتك الآخرين انها تساعد نفسك على العيش عيشة افضل .

### هل لدي حس التكيف ؟

انت تتكيف بسرعة قموي ، ولكذك تحتفظ مع ذلك بحضور الذهسن والاستقلال .

انت تتكيف بسهولة تامة مع شيء من القدرة . واثك تتكيف بخاصة مع ما يمكن ان يرضيك .

الآخرون ينبغي لهم ان يبذلوا جهدا لينسجوا وايك . انك تذهب مباشرة من الرغبة الى التنفيذ ، دون ان تهتم بما يمكن ان يحدث .

انت تتكيف ظاهريا فحسب ، ولكن قبولك بالمجتمع سطحي . ينبغي لك وسط مختار ، ومحيط يشبه محيطك الخاص .

أنت تتكيف تكيفا حسنا مع الاشياء التي تحيط بك ، وبخاصة الاشياء الفنية ، ولكذك تجد بعض الصعوبات في التكيف مع البشر .

لديك خشية من المجتمع ، وهذا يسبب لك الصعوبة في التكيف . اخرج من نفسك ، فني عالما الحديث لا يمكن للمرء ان يكتفي بنفسه . والمرء الوحيد يحكم على نفسه بنفسه .

انت تفر من الطوارئ ، وتحب الاطمئنان .. وهكذا فان تكيفك تصنعه العادات ، والتخصص . ولكن لتكن لك ثقة اكبر في نفسك .



## ما هي قوتي ؟

الخيال الذي ينفذك من كل المآزق ، وفوق ذلك القدرة على تحريك جماعة ،  
وكونك الدينامو المحرك في مجتمع ما .

حبك للمزاج والدعابة ، وتكيفك القام ... وليس ذلك من المزايا  
الثأوية . وإذا كانت فلسفتك تحمل اليك السعادة ، فإن تلك قوة يحب  
الجميع أن يتمتعوا بها .

ديناميتك ، وسرعة تفكيرك ، وأخذ المبادرة ، مع حدة حس النقد لديك ؛  
كل ذلك يسهم في منحك شخصية نشيطة ايجابية .

هيبتك ووقارك ، وحزمك ، وبكلمة أخرى سيطرتك على نفسك ، وهي  
دلالة الاعتبار ، ورغبتك في عدم التعلق بالصغائر من الأمور .

ضميرك المهني ، وحاجتك الى انتهاء الأمور التي تبدأها على خير وجه ،  
والطريقة المبتكرة التي تباشر بها عملك : كل ذلك ينبغي أن يميزك من  
سواك بسهولة .

حس الواجب هو أساس طبيعتك ، وحب الحيوانات ، والسلوك المعقول ،  
وهذه ميول مهنية نادرة جداً ينبغي أن تعتز بها .

حس الجواب هو أساس طبيعتك ، وحب الحيوانات ، والسلوك المعقول ،  
والخوف من الإيذاء ، وربما كذلك ، موقف قليل المتطلبات .

ما هي نقطة ضعفي ؟

حاجتك الى إبراز اهوائك ، وتحرك ، وهما بالنسبة اليك نوع من الانقلاط ، يصيغان سلوكك أحيانا بصيغة السطحية .

ترددك ، والصعوبة التي تصادفها في انجاز الاعمال التي تبدأ بها . ينبغي لك أن تكتسب ارادة أكثر في سعيك وراء هدف معين محدد .

التسرع الذي يقودك الى العجز عن تمييز الفروق في كل شيء . ينبغي لك أن تعرف كيفية استغلال كل شيء حتى لو اضعمت في ذلك بعض الوقت .

الكبرياء مقبولة عندما تصدر عن الرغبة في التحسين ، ولكن عيبها أنها تحوّل الشخصية : أنت تود أن تروق للآخرين أو لا تروق ، فلا تعود أنت نفسك .

انعدام الثقة في مقدرتك ، وانعدام الطموح . ولا تنس أنه ينبغي أن تضيف الى « حسن التدبير » إبراز ما تقوم به من عمل .

رايك الذي شوهته ، وتربية قاسية المبادئ ، وانطوائك على نفسك . الاختبار ليس مراقبة الحياة ، انه الحياة نفسها .

رقة مشاعرك المؤدية الى الجبن ، والى الخوف من اساءة العمل . وبكلمة أخرى الافتقار الى تأكيد شخصيتك .





## الرشد ضد الطفل

ما ينبغي أن يكون عمرك قبل أن تبلغ سن الرشد ؟ فحسب المقاييس  
السيكولوجية يمكن أن تكون راشدا في سن العشرين ، أو طفلا في سن  
الخمسين . ذلك يتوقف على موافقتك وتصرفاتك . وهذا الاختبار يسامدك  
على تقدير هذه التصرفات والمواقف . فاجب بلا أو نعم عن كل من الاسئلة  
الخمسة عشر التالية :

١ - هل تفكر ، بحض اختيارك ، في قضاء السهرة وحدك ؟

٢ - افترض أنك تود الذهاب الى مطعم معين ، ولكن اصدقائك يقررون  
الذهاب الى مطعم آخر ، لا تعجبك مأكولاته ، فهل تذكرهم بأنك لم تشأ  
الذهاب الى ذلك المطعم ؟

٣ - افترض أنك في اجتماع ما وسيتم الاقتراع على عمل تعتبره غير  
سليم ، وليس لديك أي حظ في تبديل رأي الاكثرية . فهل تعترض ؟

٤ - بسبب ضيق الوقت هل اضطررت قط الى اهمال سلسلة من  
النشاطات الخارجية من نطاق واجباتك ، كنت قد صهمت على القيام بها ؟

٥ - في مشروع تعاوني وطني او خارجي ، هل تبذل عادة أكثر من  
النشاط المطلوب منك ؟

٦ - أتعترف أنك من وجهة نظر امرئ غريب كنت أكثر بعنا على الاهتمام  
لمشر سنيين خلّت ؟

٧ - عندما يقترح اعتياد نظام افضل للقيام بعمل ما ، أكون بين اول  
من يرون محاسنه وميزاته ؟

٨ - افترض أنك قابلت صديقا من ايام الدراسة كان ناجحا جدا  
في السنوات الاخيرة ، فهل أن غيتك تطفئ على سرورك بنجاحه وحظه  
السعيد ؟

٩ - كقاعدة عامة ، هل من السهل عليك أن تنتظر وقتا طويلا لكي  
تتم أمور تريدها ؟

١٠ - يسأل المحاضر الحضور عما لديهم من أسئلة ، فهل تتردد خشية  
أن تخطيء في طرح السؤال ؟

١١ - أنت عضو نشيط في أي مؤسسة او جمعية تعمل من أجل  
تحسين منطقتك ؟

١٢ - أنتظر بعين العطف نحو أولئك الذين يبدو أنهم يجزّون على  
أنفسهم الارتباك والذل ؟

١٣ - هل درست قط شيئا بشكل أكثر من سطحي في السنة الماضية  
او أكثر من ذلك بقليل ؟

١٤ - هل كانت أيام دراستك اللاهية أسعد أيامك ؟

١٥ - هل أجبت عن هذه الاسئلة بكل اخلاص ، دون أن تحاول الاهتمام  
بالجواب الذي يعتبر صحيحا ؟

## الاجوبة

ان خصائص النضوج يمكن ان تدرج بطريقة منطقية كما يلي :

الاستقلال ، الشعور بالمسؤولية تجاه الجنس البشري ، المثابرة ، المرونة ،  
الصبر ، القوة على الخلق والابداع ، الوضوح والقدرة على وضع نفسك  
مكان الآخرين . وعلى ذلك - احسب لنفسك نقطتين لكل سؤال يحمل رقما  
مفردا اجبت عليه بنعم ، ونقطتين لكل سؤال يحمل رقما مزدوجا اجبت عليه  
بلا . فاذا بلغ مجموع نقاطك ٢٤ او اكثر ، فانت سيكولوجيا ناضج اكثر من  
المتوسط . اما اذا كان مجموع النقاط بين ١٦ و ٢٢ فان تصرّفك هو تصرف  
من هو في سن الرشد في اكثر من مناسبة وحالة . واما اذا بلغ مجموع  
النقاط اقل من ١٦ فاطمئن الى ان لك الكثير من الرفاق .

## الثقة بالنفس

ان الثقة بالنفس يمكن تنميتها بالاهتمام الجدي بالعادات ، والاعمال ، وطرق التفكير التي يتميز بها الاناس الذين لهم ثقة بأنفسهم . . . اذا استطعت الاجابة بـ « نعم » عن الاسئلة الـ ١٦ كلها ، فان لك المقدرة الخاصة على الثقة بالنفس المعافاة الصحيحة . اما اذا أجبت بـ « لا » عن أكثر من ٨ أسئلة فان معدلك هو دون المتوسط ، وفي هذه الحال ، فان التحدي بينك وبين بناء ثقة بالنفس من أجل حياة سعيدة ، كبير جدا ! . .

### اختبر ثقتك بنفسك

إذا كنت تعتقد أن ثقتك بنفسك هي أبعد ما تكون عن الشك ، فاليك اختبارا لتعرف ذلك من اجاباتك عن الاسئلة الـ ١٦ التالية :

١ - أنت سير بخطى ثابتة وبقامة منتصبة ؟

٢ - أنت تكلم بصوت واضح مفهوم مقزن ؟

٣ - أنت مقتنع بأنك تستطيع أن تزداد مقدرة ؟

٤ - أنتفضل عملا له مستقبل ولكن مرتبه لا يداني مرتب عمل ثابت اكيد ولكن لا مجال هناك للتقدم فيه ؟

- ٥ - انتكل على حكيم الشخصى ، بدلا من طلب المشورة في ما يخص المشاكل اليومية ؟
- ٦ - اناعتقد ان بوسعك ان تقدم مساهمة لجعل العالم مكانا اصالح للعيش فيه ؟
- ٧ - ايمكنك ان تكون مرحا عندها يكون كل من حولك مكتئبين ؟
- ٨ - اناقدم باقتراح لتحسين اعمال دائرتك او مكتبك ؟
- ٩ - هل ان العناية بجلابيك تعكس ثقتك بنفسك ؟
- ١٠ - اناسيطر على احلام اليقظة غير الممكنة ؟
- ١١ - اناحل مشاكل تتعلق بعملك بدلا من السعي وراء النصيح ؟
- ١٢ - اناشك في قدرتك على العمل بجهد اكبر ؟
- ١٣ - انافعل شيئا للقضاء على همومك ؟
- ١٤ - اواضعت خطة لتحسين فرص تقدمك في العمل ؟
- ١٥ - اناعلبت معنا من فنون التزام الهدوء والسكينة ؟
- ١٦ - انانهض مجددا وبقوة بعد اصابتك بفشل ما ؟

## هل أنت سيد أعصابك ؟

نحن جميعا عصبيو المزاج اذا ما اخفنا بأقوال الاطباء ، وفي هذا الكلام بعض الغلو ، فالواقع ان قليلين هم الذين يمكن اعتبارهم في الحقيقة اسيا د أعاصيهم . فالى اية درجة انت سيد أعصابك ؟ لتعرف ذلك أجب عن الاسئلة العشرين التالية بلا أو نعم ، ولكن لا تعبد الى الغش . كن مريحا تجاه نفسك !

### الاسئلة :

- ١ — أترجف عندما يرن جرس التليفون ؟
- ٢ — أتضرب الأرض برجليك وانت تنتظر التراموي ، أو الاوتوبيس ، وقد تأخر عن مواعده ؟
- ٣ — اليس فيك خصلة رديئة ؟
- ٤ — أحتج على زوجتك اذا ضايقتك بسماع اذاعات الراديو الصاخبة ؟
- ٥ — أستطيع غض النظر عن زوجتك وهي تغط في نومها دون ان توقظها ؟
- ٦ — أجلس على كرسي طبيب الاسنان دون ان تتذمر ؟

٧ - أيمكنك أن تنتظر في ليلة باردة ، بعد الموعد المضروب ، صديقا  
أو صديقة مدة عشرين دقيقة ؟

٨ - أنتضحك وتقول « لا بأس » لمن يلطخ ثوبك الجديد بالجبر مثلا  
دون ما قصد ؟

٩ - أ تستطيع إذا دخلت أحد المخازن الكبرى أن تنتظر طول دورك  
فلا تغضب وتثور إذا لم يتقدم منك أحد الموظفين لتبليغ طلبك ؟

١٠ - أيمكنك الابتسام للغرباء عندما تكون في حالة نفسية مضطربة  
لأسباب شخصية ؟

١١ - أ تستطيع الاصغاء بطول اناة الى ثرثرة الثغ الكن ؟

١٢ - أ تستطيع كذلك أن تتهاك نفسك عن مساعدة هذا الا لکن الثرثار  
فلا تحاول اتهام الكلمة التي بداها ولم يقو على اكهاها ؟

١٣ - أ تستطيع كبت قهقهة في غير محلها ؟

١٤ - أ تقدر على حبس دموعك أمام مشهد مؤثر على الشاشة  
البيضاء ؟

١٥ - أ تستطيع الاحتفاظ بالكأس في يدك إذا ما ماجأتك زوجتك بقبلة  
في عنقك ؟

١٦ - أ يمكنك أن تنام نوما هادئا إذا كان عليك القيام بعمل خطير في  
اليوم التالي ؟

١٧ - أ تبحث بطريقة منتظمة عن شيء اضعته ؟

١٨ - أ تتحمل ملاحظة غير عادلة من صاحب العمل دون أن تفكر  
في الاستقالة ؟

١٩ - أ تتهاك نفسك من ضرب أطفالك ؟

٢٠ - اتردد بتؤدة ولطف الكلام الذي تكون قد وجهته الى ولدك او الى شخص آخر لم يصغ اليك في بادىء الامر ؟

## الاجوبة

احسب نقطتين لكل جواب « لا » عن الاسئلة العشرة الاولى ، ونقطتين لكل جواب « نعم » عن الاسئلة العشرة الباقية ، فاذا حصلت على ٣٦ نقطة فانك تستحق ان يضفر على مفركك اكليل من الغار لبرودة اعصابك . ومن ٢٦ الى ٣٠ تكون سيد اعصابك نوعا . ومن ٢٠ الى ٢٤ تصاب من آن الى آخر بثورة عصبية . ومن ١٤ الى ١٨ تصاب بهذه الثورة غالبا . ومن ٨ الى ١٢ تكون دائما نائر الاعصاب . اما اذا حصلت على ما دون النهائي نقط فيجب عليك قضاء بعض الوقت تحت « الدوش » البارد !



## ما هي درجة توترك؟

ان التوتر العصبي غالبا ما يكون نتيجة الكثير من عاداتنا السيئة . وفي  
وسعنا في احيان كثيرة التخفيف منه بمراجعتنا لهذه العادات بين آن وآخر .  
وفيما يلي اختبار سهل يمكن ان يساعدك على مراجعة عاداتك الشخصية  
للتأكد من صحتها او عدم صحتها .

نعم لا احيانا

- ١ - هل أتهدد بقصد الراحة مرة في اليوم على الاقل  
بين ساعة نهوضي من النوم وساعة نومي ؟ ١٥ . ٥
- ٢ - ألقضي على الاقل ٥ دقائق يوميا فوق متعد ما  
واسترسل في التأمل الهادئ ؟ ١٥ . ٥
- ٣ - اضطرب عاطفيا عندما يفوتني القطار مثلا ؟ ١٥ . ٥
- ٤ - أأسير في الهواء الطلق كيلومترين على  
الاقل يوميا ؟ ١٥ . ٥
- ٥ - أنا اول من يفرغ من الاكل عندما اتناول  
الطعام مع الآخرين ؟ ١٥ . ٥
- ٦ - ألتفت نفسي يوميا بانني احيا الحياة بدرجة  
معقولة ؟ ١٥ . ٥
- ٧ - أنهض باكرا لكي يتاح لي الوصول الى مقر  
عملي دون تأخير ودون تضرع ١٥ . ٥

- ٨ — أأنا قسما كافيا من الراحة اثناء الليل ؟ ١٥ . ٥
- ٩ — أأنا مشاكل العمل المثيرة لدى عودتي الى البيت ؟ ١٥ . ٥
- ١٠ — أأنا مسترخيا عندما أحضر فيلما سينمائيا او أصغي الى برنامج اذاعي ؟ ١٥ . ٥
- ١١ — أأنا بهدوء واتزان عندما لا يكون الحديث السريع ضروريا ؟ ١٥ . ٥
- ١٢ — أأنا مشترك مع رفاق سعداء ومسترخين ؟ ١٥ . ٥
- ١٣ — أأنا أخصص الجزء الأكبر من يوم واحد في الاسبوع لوسائل الاستجمام التي أستمتع بها ؟ ١٥ . ٥
- ١٤ — أأنا أقوم بعملية تنفس عميق ؟ ١٥ . ٥
- ١٥ — أأنا أقصد أفعاليتي بحيث يتسع أمامي الوقت لممارسة الهوايات ؟ ١٥ . ٥
- ١٦ — أأنا أقل شيئا تجاه قلق ما بدلا من الاستسلام والخوف منه ؟ ١٥ . ٥
- المجموع :

ان تسجيل (٥٠) نقطة او اقل في هذا الاختبار هو سبب للتوقف والتأمل والدراسة الاعمق لتوترك العصبي . اما اذا سجلت (٩٥) نقطة فأنت بلا شك طبيعى كأى انسان فى سنك من حيث التوتر العصبي . الا ان الرقم المثالى الذى يمكن أن يسجله الانسان المتحرر من التوتر فهو (٢٤٠) . وليس من الصعب ان يسجل الواحد منا هذا الرقم اذا كان يعرف كيف يحيا حياة مسترخية يمكن ان تؤدي الى الصحة والسعادة .

## هل أنت مسرف في القلق ؟

لا حاجة بنا الى ان نجعل من القلق مصدرا للاضطراب والانزعاج .  
فان القلق لا يغدو مصدرا للانزعاج الا حين نتهمسك به بلا داع ، وفي هذه  
الحال تتوقف درجته على طباعنا . اذ ان كل امرئ يرث عند مولده مقدرا  
من الانفعالات العاطفية ، قد تكون من النوع القلق ، وقد لا تكون . ويضاف  
الى هذه الانفعالات الموروثة ، ما يلقاه الكثيرون في صغرهم من تجارب  
تجعلهم دائما في خوف من الحياة ، وعدم الاطمئنان اليها .  
فان شئت ان تعرف ما اذا كنت مسرعا في قلقك او معتدلا ، فاجب  
عن هذه الاسئلة :

### الاسئلة

- ١ — انتقل تنقلب في فراشك تستعرض احداث اليوم قبل ان ياتيكَ  
النوم ؟
- ٢ — اتشعر حين تستيقظ في الصباح بتعب او بانقباض وخوف  
منهم ؟
- ٣ — اتراودك الاحلام المزعجة كثيرا ؟
- ٤ — اتعاني من سوء الهضم ، والصداع ، والارق ؟

٥ - اتعاني من عقدة نقص تجعلك تكره ان تقابل الغرباء الذين لا تعرفهم ، او ان تنافس سواك في مضمار الحياة ؟

٦ - اتطيل التفكير في اخطائك وزلاتك ، وتضخم لنفسك معانيها وقيمتها ؟

٧ - لك في الحياة نظرة قاتمة - اي اتهيل الى الاكتئاب والتشاؤم ؟

٨ - انتزعج حين تبدو اول اعراض المرض عليك او على افراد اسرتك ؟

٩ - اضيعت على نفسك مرميا لانك خشيت ان تنتهزها ؟

١٠ - ايصورك الوهم مصائب لا تحدث مطلقا ، وهل انت تتحصر وتندم باستمرار على اعمال اتيتها في الماضي ؟

## الاجوبة

لتعرف من اي فريق انت : اذا بلغت « نعم » في اجاباتك سبعة او ما يزيد ، فانت رجل غير مطمئن النفس ، سهل الاستثارة والاستفزاز . لذلك يجدر بك ان تحزم امرك على اتباع القواعد الاربعة المذكورة فيها بعد لتخفف من الحالة التي انت فيها ، وتتغلب على القلق ...

اما اذا كان عدد اجاباتك « نعم » يراوح بين ثلاث وست ، فلا بأس عليك ، ولكنك لا تزال تعنى بما لا داعي للقلق من اجله .

واذا كانت اجابتك « نعم » عن سؤال او اثنين ، فانت رجل عادي .. وليسست الحالة او الحالتان اللتان اجبت عنهما بـ « نعم » سوى رد فعل للتوتر الذي تحدثه الحياة الحديثة .

## تغلب على قلقك

من الممكن التغلب على القلق بهذه التواعد الاربعة :

١ - اتبع برنامجا يوميا صحيا ، تنم فيه بقسط من الراحة والاستجمام ، حتى تشعر بانك في حالة ذهنية وبدنية جيدة بقدر الامكان .

٢ - حاول أن تتجنب الأشخاص الذين يؤمجونك بتصرفهم او بوجودهم .

٣ - حاول التحكم بالامور البسيطة ، ليتسنى لك تدريجيا أن تمارس هذا التحكم بالمسائل الكبيرة .

٤ - حاول ان تكون عمليسا ، فتنظر الى الامور على صورتها الحقيقية ، وتتأمل مشكلاتك في اوضاعها وتقييمها الصحيحة .

## هل لك ارادة وعزيمة ؟

كل واحد منا يظن ان له ارادة وعزيمة لا تخضع ولا تلين ، ولكن المثابرة شيء والعناد شيء آخر . فكثيرا ما يدفعنا العناد الاحيق الى محاولة الوصول الى المستحيل ، فيظل الواحد يضرب رأسه في الحائط ويشد شعره دون ان يصل الى شيء . بينما ترى الآخرين لا يبذلون اي محاولة للوصول الى شيء . فهم يغرون من اول عقبة ويتراجعون وهم في اول الطريق .

وبهذه الاسئلة تستطيع ، بعد الاجابة عنها ، ان تعرف هل انت عنيد احيق ، ام متخاذل ضعيف ، ام صاحب ارادة وعزيمة مثابرة عاقلة ؟

### الاسئلة :

١ — هل اذا اردت ان تشتري شيئا تعرف انه نادر الوجود في السوق :

(أ) تظل تبحث عنه حتى تجده ؟

(ب) تكفي بان تشتري شيئا يحل محله ؟

(ج) تعدل عن محاولتك وتفسى أنك تريد شراءه ؟

٢ — اذا رتبت رحلة الى مكان ما ثم جاء الصباح فأمطرت السماء مهمل :

(أ) تؤجل الرحلة ؟  
(ب) تحول الرحلة الى الذهاب الى السينما ؟  
(ج) تظل قابعا في بيتك ؟  
٣ - اذا ما حاولت الحصول على وظيفة افضل او دخلت عدة مسابقات وفشلت فهل :

(أ) تظل تبحث عن فرصة جديدة ؟  
(ب) تبحث عن طريقة لتحسين معاشك ؟  
(ج) تعمل عن هذه المحاولات ؟  
٤ - اذا لم تفلح في مناقشة مع اصدقائك فهل :  
(أ) تستمر في مناقشة الموضوع ؟  
(ب) أم تناقشهم في موضوع آخر لتهزمهم ؟  
(ج) أم تنسى موضوع المناقشة نهائيا ؟  
٥ - اذا كنت تطعب لعبة الكلمات المتقاطعة او تحاول ان تحل لغزا فتعسر عليك ذلك فهل :

(أ) تستمر في البحث عن الحل ؟  
(ب) تبحث عن لغز اسهل ؟  
(ج) تترك هذا النوع من الالعب ؟  
٦ - اذا كنت تكتب رسالة ثم فرغ المداد من قلمك ولم تجد مدادا في البيت وانت في منتصف الرسالة فهل :

(أ) تذهب في الحال الى اقرب دكان وتشتري زجاجة حبر ؟  
(ب) تكمل رسالتك بقلم الرصاص ؟  
(ج) تترك الكتابة الى فرصة اخرى ؟  
٧ - وانت على وشك الخروج من البيت وجدت ان محفظة نقودك فيها ثقب كبير فهل :

(أ) تحاول اصلاح الفتق ؟  
(ب) تستغني عن المحفظة وتخرج ؟

(ج) تعدل من الخروج ؟

٨ - هناك عمل تحاول ان تجد شخصاً يصلح للقيام به ، ولكنك لم تجد الشخص المطلوب فهل :

(أ) تحاول بنفسك ان تقوم بهذا العمل ؟

(ب) تستمر في البحث عن الشخص الملائم ليقوم بهذا العمل ؟

(ج) تعدل نهائياً عن القيام به ؟

٩ - اذا عجزت عن الوصول الى اهدافك في الحياة فهل :

(أ) تحس بضرورة التكفاح ومحاولة تذليل العقبات ؟

(ب) تبحث عن اهداف أخرى ؟

(ج) تحس بخيبة الامل فتعدل عن كل محاولة ؟

١٠ - ما رأيك في المثل القائل : « اذا لم تفلح في اول الامر فحاول وحاول ثم حاول من جديد ؟ »

(أ) هذا المثل صادق دائماً .

(ب) هذا المثل صادق اذا كنت تهدف الى شيء جديد .

(ج) هذا المثل لا يصدق الا نادراً .

### الاجوبة

اذا كانت اجاباتك كلها : (أ) فأنت عنيد الى درجة الحماقة . واذا كانت اجاباتك كلها (ب) فأنت تحاول ان تجد شيئاً يمكنك الحصول عليه بسهولة . اما اذا كانت اجاباتك كلها (ج) فأنت متخاذل مستسلم للحياة .

والرجل العادي في الحياة هو السذي يجيب بنسبة متساوية من المجموعات الثلاث : ١ ، ب ، ج .



## هل انت الإداري الممتاز ؟

- ١ - اتجد سرورا في رؤية الآخرين ينجحون ؟
- ٢ - اتدرس لتزيد معلوماتك عن مهنتك ؟
- ٣ - انوحي بالثقة الى الآخرين ؟
- ٤ - هل ان حديثك عادي وبسيط ومباشر ؟
- ٥ - اتجد متعة في التخطيط المسبق ؟
- ٦ - اتلجأ الى التقرير بدلا من النقد الحاد في حملك الآخرين على القيام بأعمال ما ؟
- ٧ - اتصفي باهتمام ووعي ومحبة الى آراء الآخرين ؟
- ٨ - اؤمن السهل الاجتماع بك او التحدث اليك ؟
- ٩ - اعمل بجد ونشاط كما تتوقع من الآخرين ان يعملوا ؟
- ١٠ - انت لطيف ودهش بقدر ما تتوقع من الآخرين ان يكونوا ؟
- ١١ - اتحافظ على وعودك وتنقيد بالمواعيد المحددة لها ؟
- ١٢ - اتحاول ان تشعر الآخرين بالارتياح خلال مقابلتهم لك ؟
- ١٣ - انت راض عن ادارة شؤون مكتبك ؟

- ١٤ — إئت متحرر من مختلف الاعتبارات غير المتعلقة بالمقدرة الشخصية ؟
- ١٥ — أصبحت لديك المقدرة على التعرف الى الشخص المناسب الممتاز بمجرد رؤيته ؟
- ١٦ — هل ان مزاجك المرح يحول بينك وبين الانفعال ؟
- ١٧ — إئت مخلص للادارة التي تعمل فيها ؟

### النتيجة

ان الاداري الناجح الممتاز يستخرج « الافضل » من الآخرين . انه قائد يجد فيه معاونوه والعاملون معه الثقة التامة لانهم يؤمنون بحكمه ، ويعلمون ان قلبه هو في المكان المناسب .

اذا استطعت ان تجيب بـ « نعم » عن الاسئلة السبعة عشر المذكورة فيكون لديك الخصائص الكثيرة التي تميز الإداريين الناجحين . اما اولئك الذين يضطرون ، بامانة واخلاص ، للاجابة عن بعض تلك الاسئلة بـ « لا » ، فيكونون بحاجة الى الاهتمام بانفسهم وباعادة النظر في تصرفاتهم على ضوء تنظيم ذاتي جديد ...

## هل تجرّمه قراء السراب؟

من منا لا يحلم ، ويجري وراء السراب ؟ ان الحياة تغدو كئيبة ، لا تطلق ، اذا لم نلجأ — في بعض الاحيان — الى الفرار منها ، فنلوذ بأحلام اليقظة ونتملق ببضعة آمال متعذرة المنال او « غير عملية » .

على ان الحياة تتطلب من معظمنا سلوك طريق وعرة ، وملبنة بالعقبات في سبيل الوصول الى اهدافنا .. واذا كان من المستعذب ان نمتطي اجنحة الخيال نرارا من ضجيج الحياة اليومية ، ومتاعبها ، الا انه من غير المأمون ان نمضي في تحليقنا بعيدا او اطول مما ينبغي .. والا هوبنا فجأة من عل وارتططنا بالارض .

ان الاختبار التالي يمكنك من معرفة ذلك ، اذا حرصت على الصراحة والدقة في الاجابة .

### الاسئلة

١ — أفسدت — في اكثر من مناسبة — فرصة سنحت لتحقيق مشروع بسبب اسرافك في التشرع ؟

٢ - انتسرف فى اكثر الاحيان فى تقدير وقتك ، او طاقتك ، او كفايتك فلا تلبث ان تجد نفسك رازحا تحت مسؤوليات فوق ما يمكنك الاضطلاع به ؟

٣ - انصر على المضي فى عمل ينبك الكثيرون بأنه خارج استعدادك او فوق مواهبك ؟

٤ - انتقم بقسط كبير من مكاسبك على امل ان تفوز بربح كبير رغم انك خسرت حتى الآن اكثر مما ربحت ؟

٥ - اتعمد الى مثل القصص التى تروىها لسواك ، واضفاء رونق عليها ... رغم تساؤلك عن سر هذا الميل فى نفسك ؟

٦ - ارسمت لنفسك من المثل العليا ، والمؤهلات ، والصفات ما يجعلك تبدو عاجزا عن ان تجد شخصا من الجنس الآخر يتمشى معك فيها ؟

٧ - انت من ذلك الصنف الذى يفسر دأبا فى خيالات الحب الشعاعية وفي احلام المجد ؟

٨ - انك قد ترسم خططا رائعة للمستقبل الذى تريده لنفسك ولاسرتك ، ولكن هل ترى ، على ضوء سيرك الحالى فى الحياة ، ان لا بد لتحقيق هذه الامل من عدد من المعجزات ؟

٩ - اتشعر بخيبة مريرة لانك فى كثير من الاحيان ترفع الناس فوق اقدارهم ، ثم تصدم اذ تتبين انهم ليسوا كما صورتهم ؟

١٠ - انتخب على مشروعات الكسب السهل ، والاعلانات التى توحى بصفات مذهشة ، او بنتائج مغرية من وراء ستار استثمار مبلغ صغير ؟

## الاجوبة

إذا اجبت بـ « نعم » من ٧ اسئلة او اكثر ، فانت فريسة احلام صبيانية وآمال غير واقعية . وبذلك تتعرض لخيبة تحطم معنوياتك ، ما لم تتعلم كيف تقدر الوقت الذي ينبغي ان تواجه فيه الحقائق بشجاعة وحكمة . اما اذا كان مجموع اجاباتك بـ « نعم » يراوح بين ٢ و ٦ فانت معرض لان تنساق في كثير من الاحيان وراء الخيال والاهالي غير العملية . . فخذ الحذر لنفسك ...

وإذا لم تجب بـ « نعم » على الاطلاق ، او اجبت بها مرة واحدة ، فهذا دليل على أنك — وان جريت وراء امل غير عملي او امين — فأنك تعرف متى تفلتن الى انك تجري وراء السراب ، ومن ثم فأنك تتحول من الجري ، بحكمة وتغير طريقك .

## هل أنت خجول ؟

لا جدال في ان الخجل هو احدى المعتقدات التي تعترض سبيل الكثيرين وتحول بينهم وبين تحقيق بعض الاهداف والغايات للوصول الى ما يصبون . فكم من امرئ مثقف مثقف عالما عجز عن الوصول الى المرتبة التي يرجو بسبب خجل لا مبرر له . وكم من امرئ بليد الذهن ، لم يحصل من العلم الا القليل قد بلغ اسمى المراتب لانه لا يعرف اي معنى للخجل . فاذا اردت ان تعرف من اية فئة انت ، اجب بصراحة تامة بلا أم نعم عن الاسئلة العشرين التالية :

### الاسئلة

- ١ - انضطرب لدى تعرفك الى امرأة ؟
- ٢ - انفضّل ، في الغالب ، العزلة على المجتمعات والاختلاط بالناس ؟
- ٣ - اترتك اذا ما سمعت احدا يتحدث عنك حتى ولو بخير ؟
- ٤ - اتحاول التهرب من معارفك اذا ما وقعت عليهم عينك في الطريق ؟
- ٥ - اتعتقد انه يستحيل عليك ان تصبح يوما مخبرا صحفيا او وسيطا تجاريا ؟

٦ - اتجسر على الاشتراك في محادثة مع رجل تعرف انه اذكى منك ، واعبق ثقانة ؟

٧ - اتصبتك ركبتيك اذا ما اضطرت ان تمر امام حشد من الناس في مكان عام كالمتهى او المرقص مثلا ؟

٨ - اتلزم جانب الصمت اذا جمعتك الصدف باناس يتجاذبون اطراف الحديث ولم يمض على تعرفك اليهم زمن طويل ؟

٩ - اذا زرت اناسا غرباء ، اتشعر بشيء من الرهبة والارتباك ؟

١٠ - انخبل من افتتاح حفلة راقصة امام الجمهور مع كونك راقصا ماهرا ؟

١١ - ايتفق لك احيانا التهرب عفوا من شخص تكون لك لذة كبرى في الاحتجاج اليه والثرثرة معه ؟

١٢ - اتعتقد ان الانفعال يشل حركتك اذا ما اراد احد تعريفك بشخصية بارزة ؟

١٣ - اتخطيء في الرقص اذا كنت في احد المراحل ترقص مع الباقين وخيل اليك فجأة ان انظار الجميع متجهة نحوك ؟

١٤ - اتظن ان في وسعك احتراف التمثيل المسرحي ؟

١٥ - اخطر ببالك اذا ما كنت مرتديا ثوبا جديدا ان العيون تلفهمك من مختلف الجهات ؟

١٦ - ايزعجك مجرد التفكير بزيارة اناس لا تربطك بهم معرفة تديبة ؟

١٧ - ائخيل اليك وانت تتحدث الى رئيسك في العمل انك لست سيد نفسك ؟

١٨ - ايتجاهل اصداؤك احيانا صفاتك وخصالك الحميدة بالرغم من طول معاشرتهم لك ؟

٢٠٩ علم النفس في حياتنا اليومية- ١٤

- ١٩ - اضطرب اذا ما سمعت على التليفون صوتا غريبا عنك ؟  
٢٠ - انتظر بعين الاعجاب الى من هم اسياد انفسهم وتحسدكم  
على ذلك ؟

### الاجوبة

احسب الان نقطتين لكل جواب « لا » . فاذا كان المجموع ١٨ نقطة  
فانت ابعد ما تكون عن الخجل ، وينحس ان ينعك الكثيرون بالوقاحة  
وصفاة الوجهه .

ومن ١٤ نقطة الى ١٦ تكون جريئا . ومن ١٠ الى ١٢ تكون بين بين ،  
ومن ٨ الى ١٠ تميل قليلا الى الخجل ، ومن ٤ الى ٦ تكون حيبا من الطراز  
الاول . اما ما دون الـ ٤ فان الخجل يشل حركتك تماما ، فاعمل على  
التخلص منه باسرع ما يمكن كي لا تهدم مستقبلك بنفسك .



## هل تعبى كسب المال ؟

كسب المال ! ؟ من منا لم تدغدغ رأسه هذه الفكرة الحلوة ، فكرة كسب المال ؟ سوى أن الفرق بين الرغبة في كسب المال والاثراء لا يقل عن الفرق بين الحلم والحقيقة .  
أما أنت لماذا تريد أن تكون ؟ أمن أصحاب الملايين أم ميسورا أم فقيرا معدما ؟ لتعرف ذلك الجأ الى الاسئلة الخمسة والعشرين التالية واجب عن كل واحد بصراحة تامة بلا او نعم .

### الاسئلة

- ١ - هل أنت ذو مواهب تجارية ؟
- ٢ - اتمنتد ان الحياة تطلب اليك التجرد من الكثير من الشكوك ؟
- ٣ - اتعرف السبيل الى التخلص من المآزق الحرجة في الوقت المناسب ؟
- ٤ - لديك بعض المشاريع الاقتصادية التي تعتقد انها جديرة بالتنفيذ وتكفل لك الرزق ؟
- ٥ - هل للمصحف التجارية والاقتصادية اهمية خاصة عندك ، وهل تقرأها من الحرف الاول الى الحرف الاخير ؟
- ٦ - اتمتصد أنت ام مبذر ؟

- ٧ - لك ثقة بـ جارك ؟
- ٨ - أعتقد أنك طموح ؟
- ٩ - أعتقد ان في وسعك فضح مؤامرات خصوك ؟
- ١٠ - أعتبر الذين يميلون الى الادب والموسيقى ويقضون معظم فراغهم معها مجانين ؟
- ١١ - انتاردك دائما فكرة كسب المال ؟
- ١٢ - أنتشعر بان لا قبل لك بالعمل الذي يسر على وتيرة واحدة ، كالوظيفة مثلا ؟
- ١٣ - أنتشعر بارتياح لدى تحميلك المسؤولية واتخاذك القرارات ؟
- ١٤ - أتطمح بأن تصبح يوما مدير مؤسسة تجارية ؟
- ١٥ - أتضع المشاريع الملموسة لذلك وتدرس الامكانات لتحقيق هذا الحلم ؟
- ١٦ - هل انت واثق من نجاحك في اعمالك ؟
- ١٧ - هل سنحت لك فرص ذهبية منذ اشتغالك بالتجارة الى اليوم ؟
- ١٨ - أنتقدر على الشراء بأثمان معقولة فلا يلحقك اي غبن ؟
- ١٩ - هل انت من الذين لا تؤثر فيهم الصدمات والفشل في الحياة العملية ؟
- ٢٠ - هل انت عملي وإيجابي في حياتك ، تعرف كيف تواجه المشاكل ؟
- ٢١ - أتعهد الى توسيع حلقة معارفك خصوصا في الاوساط التجارية ؟
- ٢٢ - أستطيع استغلال الفرص الذهبية التي تسنح لك ؟
- ٢٣ - لديك هذه الحاسة السادسة التي تدلك مبصرة على الاعمال التي يمكن تحقيقها بنجاح ؟

- ٢٤ - أعمل لحسابك الخاص لأنك تعتقد أن في ذلك وحده السبيل إلى كسب المال والفلاح ؟
- ٢٥ - هل نجحت في تحقيق بعض المشاريع التجارية ؟

### الإجابة

احسب نقطتين لكل جواب نعم أو نقطة واحدة للجواب الذي تتردد فيه بين نعم ولا . فإذا حصلت على ٤٣ نقطة فلا يستبعد أن تصبح يوما ما قارونا أو على الأقل ثريا كبيرا . ومن ٣٣ إلى ٤٣ تكون لديك الوسائل اللازمة التي توفر لك المال . ومن ٢٣ إلى ٣٢ تكون ميسورا في حياتك . ومن ١٣ إلى ٢٢ تكون من الأشخاص الذين يستبعد أن يديروا مؤسسات تجارية . أما إذا حصلت على ما دون ١٣ نقطة فأنك لن تستطيع جمع القروش البيضاء للأيام السوداء ما لم تقتصد جهدك في نفقاتك . هذا مع العلم أن اليا نصيب لا يدخل في الحساب !

## هل يستلطفك الآخرون ؟

هذه الاسئلة ستكشف لك امورا كثيرة تتصل بك دون ان تدري .  
ضع لنفسك علامتين لكل سؤال تجيب عنه بسرعة ودون تردد ، وعلامة  
واحدة لكل سؤال تتردد في الاجابة عنه . ماذا حصلت على ١٤ علامة  
او اكثر فانت لطيف بحبك الناس ، اما اذا حصلت على ١١ — ١٣ علامة  
فانت تعتبر شخصية جذابة لمن هم في سنك .

### الاسئلة

١ — هل تشعر بملل او صدام عندما تشعر بانك تريد ان تكون  
في احسن حالاتك ؟ « ا » نعم « ب » لا .

٢ — اي فترة تعتقد انها اسعد لحظات حياتك ؟ « ا » الماضي  
« ب » الحاضر « ج » المستقبل .

٣ — هل تشعر بضيق اذا كنت في حفلة رياضية او وسط جمهور  
مناخب او على شاطئ البحر في يوم اجازة ؟ « ا » نعم « ب » لا .

٤ — هل اغلب اصدقائك هم « ا » من الذين في مثل سنك « ب » من  
جنسك ، ام من الجنس الآخر « ج » ام من الذين هم اكبر منك سنا ؟

٥ — في المسائل التي تتعلق بتنظيم شعرك او اختيار ملابسك او

استعمال اللهجة العامية او اختيار الافلام التي تحب مشاهدتها « ا » هل تقلد اصديقاتك « ب » هل تقدر بعض الشخصيات المعروفة ؟ « ج » هل تختار ما يوافق ميولك ؟

٦ — اذا دعيت الى حفلة لا تعرف فيها سوى عدد قليل من المدعوين ووجدت عددا منهم قد افترش الارض « ا » هل تقلد بعيدا عنهم في ركن بمنزل ؟ « ب » هل تسخر منهم في سرك ؟ « ج » هل تحذو حذوهم ؟

٧ — اذا دخلت مطعما مع اصديقاتك ، فهل يتقدم الغرسون اليك اولا ويسالوك عن الطلبات ؟ « ا » نعم « ب » لا .

٨ — اذا كان لك اربعة من الاصديقاء : « ا » هل حدث ان اظلمك اثنان منهم على اسرارهم ؟ « ب » هل عاملتهم بالمثل ؟ « ج » لم يحدث شيء على الاطلاق من تبادل الاسرار بينكم ؟

٩ — اي لون من الالوان التالية تفضل : « ا » احمر — اسود — « ب » اخضر — ازرق « ج » رمادي — اصفر — بني ؟

### الاجوبة الصحيحة

١ — « ب » ٢ ، « ب » ٣ ، « ب » ٤ ، « ج » ٥ ، — « ج » ٦ ، « ج » ٧ ، « ا » ٨ ، « ا » ٩ ، « ا » ١٠ .

## هل أنت مزعج ؟

المزعج الثقيل الظل ، في عرف الجميع ، نكبة يبتلي بها الله المجتمعات الانسانية ، هذه المجتمعات التي تفرض اصول اللياقة وآداب السلوك فيها على الكثيرين تحمل وطأة هؤلاء المزعجين بصبر وطول اناة .

فهل أنت مزعج ؟ لتعرف ذلك ، ولتقف على رأي معارفك هيك ، اجب بصراحة عن الاسئلة العشرين التالية ، وتساءل عند كل جواب « نعم » او « لا » ايهما الانسب . والاختيار هذا ينطبق على الذكور والاناث في آن واحد ، كسائر الاختبارات في هذا الكتاب ...

### الاسئلة

١ — هل انت ثرثار وقع لا تطلق ؟

٢ — انتسكو الامك الى اي كان من معارفك اذا ما التقيته في الشارع مثلا ؟

٣ — لاحظت ان اصديقاتك لا سيما القدياء منهم ، يتجنبون لقاءك في الشوارع والمنتديات العامة والمجتمعات الخاصة ؟

٤ — ايقول لك هؤلاء معنزين اذا ما استوقفتهم « ثق بأنني لم ارك قط ! لقد كنت شاردا للب والنظرات » ؟

٥ - أعتقد أن الذين يقولون أن الوقت من فضة مجاني ؟

٦ - أعني تعبير « لن يطول حديثي أكثر من بضع دقائق » ، في تايوسك الخاص ، أنك مستجبر محدثيك على الاستماع اليك مدة ساعة أو أكثر ؟

٧ - أنتحل صديقاتك شتى الأعذار لعدم الخروج برغبتك في نزوات عندها تدعوهم إلى ذلك ؟

٨ - أتواصل ثرثرتك مع صديقك بالرغم من ظهور علائم قلة الصبر وعدم الاحتمال ، بله الالم ، على وجهه ؟

٩ - أيجيب محدثوك عن أسئلتك الكثيرة بلا أو نعم ، يخرجونها بنبرة واضحة ويتبعونها بتنهدة عميقة ؟

١٠ - أيقابلك معارفك في الطريق فيردون على ابتسامتك اللطيفة وتحيتك بالاعتذار عن اسراعهم وعدم استطاعتهم التوقف لارتباطهم بموعد ؟

١١ - أعتقد أن الذين يجدون الراحة التامة في الانعزال ، ويؤثرون هذا النوع من الحياة على سواء ، مصابون بهمس ؟

١٢ - أنتشعر في اعماقك بأنك رجل غائق الوصف والتعبير لا يشق له غبار بعد قضائك ساعات وساعات في الثثرة التي لا طائل تحتها ؟

١٣ - أنصف رجل الاعمال الذي يضع فوق رأسه لوحة كتبت عليها هذه العبارة : « أفضل الزيارات هي الزيارات القصيرة » بأنه رجل غير طبيعي وغير متزن ؟

١٤ - أطول زيارتك إلى ساعة متأخرة بالرغم من أنك كنت مقررا ألا تستمر هذه الزيارات هذه المدة ؟

- ١٥ - أتزور غالبا معارفك دون ان تنبئهم بذلك ؟
- ١٦ - أتناول بينك وبين نفسك عما اذا كانت زيارتك مبعث سرور وغبطة لهم ؟
- ١٧ - أتناولت يوما من الايام عما اذا كانت احاديثك التي تنثرها جزافا على امصدقائك ذات فائدة اساسية لهم ؟
- ١٨ - اتمتعك انك لبق ؟
- ١٩ - اتظن ان لا شيء في الوجود يعدل قيمة الكتاب والسكون ؟
- ٢٠ - اتمتعك انك تستطيع الحياة اسبوعا كاملا في عزلة عن معارفك ؟

### الاجوبة

احسب نقطتين اثنتين لكل جواب « نعم » من الاسئلة العشرة الاولى ، وتقطعين كذلك لكل جواب « لا » عن الاسئلة العشرة التالية .

ناذا حصلت على ما فوق ٣٦ نقطة فانك تكون مزعجا ، ثقيل الظل ، من الطراز الاول . ومن ٣٢ - ٣٦ تكون ثرثارا « مبتازا » لا تستطيع الصمت نصف ساعة من الزمن . ومن ٢٦ - ٣٠ تكون من الذين يتهرب منهم معارفهم ويتجنبون رؤيتهم ومعاشرتهم . ومن ٣٠ - ٢٤ تكون مزعجا بعض الشيء ، وفي مناسبات خاصة . ومن ١٤ - ١٨ تكون رجلا عاديا . ومن ٨ - ١٢ تكون لبقا ومن الذين يفتبط معارفهم بعشرتهم ولقائهم . اما اذا حصلت على ما دون ٨ نقط فتكون من القلائل الذين يستحقون اعجاب الجميع لتحليلهم بفضيلتي اللبابة والرزانة .



## ما محمد شعبيتك ؟

هل تتسائل احيانا اذا كنت محبوبا من الآخرين ؟ هذه طريقة لمعرفة ذلك . فمسئلة الاسئلة التالية الاربعة والعشرين الموضوعة على اساس اختبارات وتجارب سيكولوجية ، موضوعة لتعطيك تقديرا عاما من شعبيتك الشخصية وقدرتك على صنع الاعداء . اجب عن كل سؤال بنعم او لا ، ثم انظر الاجوبة الصحيحة لتقابل معها اجوبتك .

١ — هل تفتح من رايتك بحرية ودون ان يطلب اليك ذلك ؟

٢ — هل تشعر انك ارفع مستوى من ثلاثة من افضل اصدقائك ؟

٣ — هل تحب ان تأكل وحدك ؟

٤ — هل تقرأ قصص الجرائم التي تنشر في الصفحة الاولى من الصحف ؟

٥ — هل ان اختبارات كهذا الاختبار تهيك ؟

٦ — هل تتحدث عن مطامحك ، وخيبات امك ، ومشاكلك ؟

٧ — هل تقترض مالا في اغلب الاحيان ؟

- ٨ — هل انت من المدينين على مبدأ « كل امرئ يدفع ما يصيبه من نفقات طعامه » — شراكة حليلة ؟
- ٩ — عندما تصف شيئاً ما حدث ، هل تدخل في التفاصيل الصغيرة ؟
- ١٠ — هل تعنز بانك شديد الصراحة ؟
- ١١ — هل تدع الناس ينتظرونك عندما تكون على موعد مهم ؟
- ١٢ — هل تحب الاولاد حقاً — بالطبع غير اولادك ؟
- ١٣ — هل تجد متعة في تبادل النكات مع الآخرين ؟
- ١٤ — هل تعتقد انه لا يجمل بالكحول الوقوع في الحب ؟
- ١٥ — هل تكره قلبيا اكثر من سبعة اشخاص ؟
- ١٦ — هل تضمر او تغذي احقادا ؟
- ١٧ — هل تستعمل دائما كلمات من مثل « مظاعة » ، « رهيب » ، « مهيت » ؟
- ١٨ — هل يشرك عاملو المستقرال في التلفون او البائعون في المخازن ؟
- ١٩ — اعتبر من لا يشاطرك حاستك للموسيقى ، والمطالعة ، والرياضة ، اناسا حقى ؟
- ٢٠ — هل تفقض وعودك بقدر ما تلي بها ؟ ( فكر مرتين قبل الاجابة ) .

٢١ — هل تنتقد غالباً ، ومواجهة ، افراد اسرتك ، وافضل  
اصدقائك ، وزملائك ؟

٢٢ — هل يصيبك الحزن أو اليأس عندما تسوء الامور ؟

٢٣ — اتمر دائماً لنجاح اصدقائك ( عندما لا يحالفك الحظ  
شخصياً ) ؟

٢٤ — هل تشترك في نشر الوقائع المثيرة ؟

### الاجوبة

هذه هي الاجوبة الصحيحة ( بقدر ما لذلك علاقة بالشعبية ) . قابل  
بين اجوبتك وبينها ، واحسب نقطة واحدة لكل جواب مطابق . ويقدر ما  
يرتفع مجموع عدد النقاط يمكنك ان تعتبر نفسك محبوباً . واكبر مجموع  
هو ولا ريب ٢٤ . ولكن حذار من اعتبار نفسك غير شعبي اذا لم تبلغ  
١٠٠ الرقم . فبإمكانك ان تسجل الرقم ١٧ وتبقى مع ذلك محبوباً أيضاً ...

١ — لا . ٢ — لا . ٣ — لا . ٤ — نعم . ٥ — نعم . ٦ —  
نعم . ٧ — لا . ٨ — لا . ٩ — لا . ١٠ — نعم . ١١ — لا . ١٢ —  
نعم . ١٣ — نعم . ١٤ — لا . ١٥ — لا . ١٦ — لا . ١٧ — لا . ١٨ —  
نعم . ١٩ — لا . ٢٠ — لا . ٢١ — لا . ٢٢ — لا . ٢٣ — لا .  
٢٤ — نعم .

## هل أنت صالح لعملك ؟

قد تكون خير من يصلح للعمل الذي تقوم به ، وقد تكون مهنتك انساب  
المهن اليك ، ومع هذا فمن المحتمل ان تعاني من المضايقات ما يجعل ذلك  
دون ما تحب وتشتهي . ولعلك لا تصلح للعمل الذي تزاوله ، وتصلح  
لغيره . وسواء اكان وضعك هذا ام ذاك ، فانك تستطيع ان تبلغ بحياتك  
مدى افضل من المدى الذي بلغته .

وهذه الان اربعة عشر سؤالا تعرف منها على اسباب متاعبك ،  
وهل انت مصدر هذه المتاعب ، ام هو عملك ، ام رئيسك ؟ امنح نفسك لدى  
الاجابة عن الاسئلة علامة (+) اذا ظننت انك موفق في عملك ، وضع  
علامة (-) اذا لم يكن هذا ظنك . وعند حيرتك في التقدير بين التوفيق  
او عديمه ، ضع علامة (?)

### الاسئلة

١ - هل تتحدث دائما عن عملك ، في بيتك وبين اصدقائك ؟

اذا كنت لا تفعل ذلك ، فانها يكون عملك لا يثير اهتمامك . اما اذا  
كنت تتحدث عن عملك ليل نهار ، الى حد ازعاج اصدقائك واهل بيتك بهذا  
الحديث المتواصل ، فانك تقيم الدليل على ان عملك يثير اهتمامك .

غير أن هذا الإسراف في الحديث من العمل قد يكون من قبيل التخفيف من بعض المتاعب والمنغصات . وهذا أمر طبيعي ، لأن لكل عمل متاعبه ، ولا بد لك من الترويح عن نفسك أحيانا بهذا الإسراف . ولكن الأمر يختلف كثيرا إذا كان التذمر والشكوى جديين ، وديدك دائما ، ويكون معنى ذلك أن العمل الذي تؤديه لا يصلح لك .

## ٢ - هل تذهب الى عملك راضيا ؟

إذا كان هذا شأنك ، فتكون تمارس العمل الذي تصلح له . وإذا آن اوان الانصراف ونقضت يدك من عمل كنت تقوم به فان ذلك يعتبر دليلا سينا ، في حين أنك إذا حملته معك الى البيت لانجازه ، فذلك دليل على رضاك عن عملك ، وتوفيقك فيه .

## ٣ - هل تستسلم أحيانا الى احسالم اليقظة في حين انه ينبغي انشغالك بعملك ؟

إذا كان الأمر كذلك ، فانه يعني أنك لا تستسيغ عملك ، أو انه لا يستأثر باهتمامك .

## ٤ - هل تفضل العمل مع غيرك كفرد في فريق ، أم تفضل العمل منفردا ؟

البعض يميل الى الاعمال التي تحتاج الى تفكير ، في حين يميل البعض الآخر الى الاعمال اليدوية ، بينما يميل فريق ثالث الى الاعمال التي تتطلب الاتصال بالناس . ومن هنا ينبغي لك معرفة نوع العمل الذي تود مزاولته ، وكيفية مزاولته . ادرس كل هذه الاعتبارات ، وقارن بينها وبين مقتضيات عملك !

وإذا كنت ذا ميول مختلطة ، فزاول العمل الذي يتيح لك استغلال مواهبك أكثر من سواء .

٥ — هل تظن احيانا ان رئيسك لا يرتاح اليك ؟

إذا كان الامر كذلك فامض في عملك ، وابحث عن مواطن الخلل فيه . واغلب الظن ان من يساوره هذا الاحساس يكون ثمة ما يحتاج الى تغيير في سلوكه .

٦ — هل تشعر زوجتك انك تزاول العمل الذي تصلح له ؟

لعلها لا تعرف الكثير عن طبيعة عملك ، ولكنها تعرفك ، وتستطيع ان تستشعر قبلك حماسك له أو تبرمك به !

٧ — هل تؤدي عملك حسب النظام المرسوم له ، ام انك تسير فيه

وفق طريقتك الخاصة ؟

لعل القيام بالعمل وفق النظام المرسوم له دلالة على انك تحب النظام وتميل الى التعاون مع الآخرين . أما اذا كنت ممن يفضلون العمل حسب طريقتهم الخاصة ، فمعنى ذلك انك إما تحب الاستقلال ، أو انك تميل الى القيام بعملك على أحسن وجه .

٨ — هل تستطيع ان تبلغ في عملك مستوى اقربائك ، فلا تبقى متخلفا

عنهم ؟

إذا أنت تفوقت على الآخرين دونما جهد ، فبإمكانك ان تترقى في عملك . أما التخلف عنهم فقد يكون مرجعه إما الى فقدان الرقابة ، أو الى حاجتك الى مزيد من المراتب . ويمكن ان يدل هذا التخلف على انه من المستحسن مزاولتك عملا آخر يختلف عن عملك الحالي .

٩ — هل تدرك ما هو متوقع منك في عملك ؟

هذا امر جوهري ، ذلك بان رضى المرء عن عمله يجب ان يهيم اكثر من دخله منه .

١٠ - هل أنت ممن يفضل أن يؤمر ويوجه ، أم أنك تفضل أن تكون

أمرا ؟

يتطلب بعض الاعمال الاشخاص الذين يسيطرون على الآخرين ويوجهونهم ، ومن في وسعهم البت بسرعة ، في حين أن هناك أعمالا تتطلب أناسا يتمتعون بمزاولة اعمال لا تتطلب منهم غير اتباع التعليمات . فما هو رأيك ؟

فإذا كنت ممن يميلون الى اصدار الاوامر - وأنت مؤهب لاصدارها - نأثك تتسبب لنفسك ولسواك بالمتاعب اذا كان عملك يقتضي الطاعة واتباع الاوامر . وعلى نقض ذلك ، فأنت لا تصلح لادارة أي عمل اذا كنت ممن يخشون ابداء رأي أو اصدار امر .

#### ١١ - كيف وصلت الى مهنتك الحالية ؟

اذا كنت قد تدربت على عملك ومارسته ، بعد أن تكون اخترته ورغبت فيه وسعيت اليه ، فمعنى ذلك أنك تزاول العمل الذي تصلح له . لها اذا كنت قد عيّنت فيه لأنه اقصى ما استطعت الحصول عليه ، أو اذا كنت قد ارتضيت به لقبض مرتب آخر الشهر ، فمعنى ذلك أن هذا العمل لا يصلح لك .

#### ١٢ - هل تميل الى مساعدة زملائك في العمل ؟

اذا كان الامر كذلك ، ولم تكن الشخص الذي يقسوم بمجرد عمل وحسب ، فهذا يعني أنك تهتم بعملك ، والا اعوزتك الرغبة في العمل ، أو كنت تميل الى الانطواء على نفسك .

#### ١٣ - هل أنت مطلع على نظام المؤسسة التي تعمل فيها ، ومركز

وظيفتك بالنسبة الى سائر اقسامها ؟

أن الشخص الملم بالمما تالما بالمؤسسة التي يعمل فيها ، ويعرف علاقة جهده المتواضع بالنسبة الى العمل الضخم الذي تقوم به المؤسسة

ككل ، هو في الغالب الموظف الراضي عن عمله . أما الموظف المتبرم والعامل الخامل فهو من يفتيب عنه ذلك .

#### ١٤ — هل ترغب في مزاوله اولادك العمل نفسه الذي تزاوله ؟

قد يكون لدى اولادك من الرغبات والنشاط ما يختلف عما لديك . وقد يكون هناك صفات مشتركة فيها بينكم . فاذا كنت تشعر بالسعادة اذا ترسّم اولادك خطاك ، فقد يعني ذلك انك تقوم بالعمل الذي تصلح له . اما اذا كان يسيئك ان يزاولوا العمل نفسه الذي تزاوله او انه لا يهتم كثيرا مزاولتهم اياه او عدم مزاولته ، فهذا دليل على عدم رضاك عن عملك !

#### النتيجة

بعد هذه الاسئلة ينبغي لك احصاء العلامات (ـ) والعلامات (ـ) وعلامات الاستفهام (?) . ولكن على الرغم من أن هذه الطريقة لن توفر لك التقدير الصحيح الحقيق الوافي ، فانها ، مع ذلك ، تساعدك وتحفزك على التفكير في شؤونك ، ومؤهلاتك ، ومقدرتك ، والعمل الذي تزاوله حاليا ، او العمل الذي ترغب في مزاولته .



## هل انت لبق ؟

اللباقة ، في نظر الكثيرين ، من الصفات الحميدة التي يتحلى بها المرء . فاللبق ذو مكانة مرموقة في المجتمع . وهو شديد الملاحظة ، يتحاشى التفوه بما يسوء الآخرين او يجرحهم ، كما يفعل كل ما يدل على علو الهمة ونبيل النفس ، باذلا تصارى جهده لمساعدة اخوانه ...

لما انت ، فما هي نظرة المجتمع اليك ؟ ايرى فيك معارفك صفة اللباقة والذوق ، ام انك في نظرهم فقط فضولي ، تتدخل في امور لا تعنيك ، فتسمع في اغلب الاحيان ما لا يرضيك ؟ لتعرف ذلك اجيب عن الاسئلة المشيرين التالية بـ « لا » او « نعم » .

### الاسئلة

١ - اذا ما اضطرت الى توجيه ملاحظة الى احدهم ، انتحاشى اغاظته وجرح كبريائه ؟

٢ - انتحاشى سؤال النساء عن اعمارهن ؟

٣ - اتلجأ الى استعمال التعابير اللطيفة التي تنم عن حسن تربية عندما تطلب الى احدهم قضاء امر لك ، او اعطائك شيئا ما ؟

٤ - انتحاشى جرح كبرياء احدهم اذا ما اردت ان تدعوه الى سهرة

او حفلة ما بقوله : « قدّمت الي بطاقتان للحفلة الفلانية ، اترعب في مرافقتي اليها ؟ »

٥ — اذا جئت احدا بخبر سيء ، اتعرف كيف تطلعه عليه دون ان تسبب له اضطرابا عنيفا ؟

٦ — عندما تقدّم الى بعضهم احسانا ، اتعتمد ان تدخل في روعهم انهم هم الذين يفعلون ذلك من أجلك ؟

٧ — اقبل لك : « يستحيل ان يكون لك اعداء ! » ؟

٨ — ااتستطيع تبين امارات السآة والملل على زوارك فتعتمد الى ادخال الانشراح والغبطة الى نفوسهم ؟

٩ — انظن ان الحكمة تقضي بالا تطلع الآخرين على مشاكلك ؟

١٠ — انتحاشى ما وسحك تحقير مرؤوسيك في مقر عملك او في اي مكان آخر ؟

١١ — اذا كان عليك ان تهد يد المساعدة الى الفقراء من اصدقائك او ذوي قرباك ، اتعرف كيف تفعل ذلك دون ان تخرج موقفهم وتجعلهم فريسة للحياء والصغار النفسي ؟

١٢ — اتعرف قيمة الكلام الذي تفوه به ، فلا تتلفظ امام محدثك بما يجرح كبرياءهم ؟

١٣ — اتعتمد انك خير نفساني ؟

١٤ — اينبط بك والدك او اصدقاؤك القيام بهمة دقيقة تتطلب مهارة ولباقة وحسن تخلص ؟

١٥ — انتحاشى التحدث عن « الحبل في بيت المشنوق » — كما يقول هذا المثل القديم المعروف ؟

١٦ — اذا تمت بزيارة احدهم وطالت زيارتك الى ساعة متأخرة من الليل ، انتساعل عما اذا كنت قد سبّبت له اي ازعاج ؟

١٧ — استطيع اقالة رئيسك من عثاره وخطاه — والله وحده معصوم  
عن الخطأ — دون ان تدعه يشعر بذلك ؟

١٨ — انتقبه ، بوجه عام ، الى اتفه خطأ يرتكبه زيد من الناس ؟

١٩ — ابلجا اليك مرتكبو الاخطاء ليفيدوا من نصحك وارشادك في  
اغلب الاحيان ؟

٢٠ — ايزغب معارفك ان تكون في جملة المدعويين الى حبيلاتهم  
وامعايادهم ؟

### الاجوبة

احسب الان نقطة واحدة لكل جواب « نعم » فاذا حصلت على ما  
لوق ١٧ نقطة فتكون لطيف المعشر ، نبيل الروح ، لبقا من الطراز الاول  
بل ان اللباقة مجسدة فيك . ومن ١٤ الى ١٧ فانت لست من طبقة الذين  
يتحدثون عن « الحبل في بيت المشنوق » . ومن ١٠ الى ١٣ تكون لبقا بعض  
الشيء ، ومن الذين يتمتعون بمكانة لا بأس بها في المجتمع الذي يعيشون  
فيه . ومن ٦ الى ٩ تكون ثقیل الظل بعض الشيء ، ترتكب اخطاء قليلة  
في تصرفك . ومن ٣ الى ٥ تكون بعيدا عن اللباقة والذوق بعد الثريا عن  
الثرى . اما ما دون ذلك فان الخطر ينبذك من المجتمع عظيم . وعليك اذا  
اردت ان تتجنب ذلك ان تحلل بدقة كل كلمة قبل ان تلزم جانب الصمت ،  
وقديها قيل : لسانك حصانك ، ان صنته صانك !

## هل أنت حزين جواً ؟

لا جدال في أن الموقع الذي يقعه بعض الرجال من نفوس الجنس اللطيف يختلف اختلافاً ظاهراً عن الموقع الذي يقعه البعض الآخر . فثمة رجال يروقون في عيون النساء اللواتي يعتبرن كل واحد منهم زير نساء أو « دون جوان » ، وآخرون لا يمكنهم بحال من الاحوال أن يثيروا إعجاب أية بنت من بنات حواء ... وهناك أناس يأتون في درجة متوسطة بين هذين الطرفين . أما أنت فأيّة درجة تحتل ؟ انتظر إليك النساء نظرتهم إلى « ذي الحية الزرقاء » وينفرن منك ، أم أنهم يرين فيك كازانوفا الساحر ؟ لتعرف ذلك ، أجب بصراحة متناهية عن الاسئلة العشرين التالية ، بلا أو نعم .

### الاسئلة

- ١ — أعتقد أن التافه من كلامك ، والعارى من كل صحة ، تعدّه النساء حقائق لا تقبل الجدل لانه صادر عنك ؟ أيعتبر أفراد الجنس اللطيف نكاتك ، مهما تكن « باردة » ، من دلائل العبقريّة فيك ؟
- ٢ — انظن ان للنساء فيك رأيا حسنا لا يدانيه رأيك أنت في نفسك ؟
- ٣ — أيزعجك بالمخاطبات التليفونية منتحلات أعذارا شتى هن اقدر الجميع على استنباطها ؟

٤ - اتبيل النساء الى التحدث عنك بكل ما هو خير وحسن ،  
متجنبات ، عفا او عمدا ، التحدث عن عيوبك ونقائصك التي تعرف انت  
نفسك انها كثيرة لا يحصرها عدد ؟

٥ - اتلاحظ انهن يذكرن بالتفصيل اتفه الامور التي ترونها لهن ؟

٦ - ايزرنك وانت متوعدك المزاج توعدا بسيطا زيارات متعددة الى  
درجة انهن يجعلنك مريضا حقا ، وعلى كره منك ؟

٧ - ايستحلفنك بكل غال وعزيز لديك ان تكتب اليهن غالبا عندها  
تودعن لتذهب الى مكان قصي تقضي فيه عطلتك ؟

٨ - اتعبد المعجبات بك الى مزاولة الرياضة لدى معرفتهن انك  
من الرياضيين ؟

٩ - ايجرصن على مشاهدة الحفلات الرياضية التي تشترك فيها  
ويصفنك لك بالرغم من انك صغر الى الشمال في هذه اللعبة الرياضية  
او تلك ؟

١٠ - ايسارعن الى مراقبتك حالما تدعوهم الى ذلك ؟

١١ - هل بلفك انك الحديث الشاغل للاوساط النسائية التي  
تعرفك ، وموضوع بنات حواء المفضل ؟

١٢ - هل بلفك كذلك انك غالبا ما كنت السبب في مشاهد غيرة  
شديدة في هذه الاوساط ؟

١٣ - ايدعينك لحضور مختلف الاعياد والحفلات التي يقمنها ؟

١٤ - اتقول لك احداهن ، اذا ما تخلفت عن حفلة من حفلاتها :  
آه لو تعلم كم كان جو الحفلة موحشا ، ثاتبا لفيابك ؟

١٥ - هل قيل لك ان المرأة الفلانية ، التي لا تخصها بأي عطف او  
عاطفة بختلفان عما تخص به سائر بنات جلدتها ، لا تفكر الا فيك ، وانك  
نتي احلامها ، وآسر مؤاذاها ؟

١٦ — ابدأين على تعقبك بالرغم من محاولتك التخلص منهن والابتعاد  
عنهن ؟

١٧ — ايصطنعن اللطف والتهذيب معك أو حسن الالتفات اليك ؟

١٨ — ايعمدن الى التجمل والتزين بكل الوسائل الممكنة عند خروجهن  
معك ليجل من المعتاد ؟

١٩ — ايفضفن الطرف عن خشونتك وسوء تصرفك وسلوكك ولا  
ينفككن يطاردنك ويتوددن اليك ؟

٢٠ — ايشغفن بكل ما يروقك وترتاح اليه نفسك ، وينسجن على  
منوالك في مختلف نوازحك منذ تعرفن اليك ؟

### الاجوبة

احسب نقطة واحدة لكل جواب نعم . فاذا ما كنت صريحا في اجوبتك  
وحصلت على ما فوق ١٧ نقطة فانتك « دون جوان » من الطراز الاول ،  
وتتربع على عرش القلوب .

من ١٤ — ١٧ : تكون ذا مكانة مرموقة في عيون الجنس اللطيف .

من ١٠ — ١٣ : انتك تروق في عيونهن بعض الشيء .

من ٦ — ٩ : انهن يجدنك لطيف المعشر ، اما ما دون ذلك فانتك تكون  
رجلا عاديا لا يثير اهتمام احد من الجنس اللطيف .

## امتحان نفساني للوالدين

بقدر ما تكون اجاباتك بـ « نعم » عن الاسئلة التالية ، تتضاءل فرص حدوث المشاكل بينك وبين اولادك .

١ - احب زوجتك واولادك بحنان ؟

٢ - اهتم اهتماما عميقا ببيتك ، وتسهم ما امكك في جملة جذبا ؟

٣ - اقلع اولادك اذا كانوا صغارا ، او تتخذهم رفاقا عندما يكونون

اكبر سنا ؟

٤ - اتمنحهم دائما الوقت الكافي لتصفى بعطف الى مشاكلهم

وقضاياهم ؟

٥ - اتشجع اولادك على تنمية قدراتهم الطبيعية واهتماماتهم القيّمة ؟

٦ - اتعلم اولادك قيمة المال الصحيحة ، وتنمي في نفوسهم الشعور

بعمل الخير .

٧ - ااستقبل بترحاب اصدقاءهم الذين يدعونهم الى البيت ؟

٨ - اتعامل في مجازاتك لهم ، سواء اكان ذلك من ناحية العقاب ام

الثواب ؟

٩ - انتكلم بلطف ، ولكن بطريقة مقنعة ؟

١٠ - اتوحي اليهم بالايمان بالقيم الروحية وذلك بجعلهم يرافقونك ،

بانتظام ، الى بيت الله ؟

١١ - اتضع قيمة كبرى ، وتعلق اهمية قصوى ، على الصدق ؟

١٢ - هل ان تصرفك يقوم مثالا رائعا يحتذيه اولادك ؟

١٣ - انتشاطر اولادك القضايا والمشاكل التي تواجه الاسرة ؟

## امتحان نفسك بهذا الاختبار الصحي

اجب عن الاسئلة التالية بأقصى ما يمكنك من الامانة والاخلاص .  
والجواب نعم أو لا بالحرف الاسود هو الجواب الصحيح لأفضل الحالات  
الصحية .

- ١ — أنام نوما عميقا غير متقطع طوال الليل ؟ نعم لا
- ٢ — أزن خمسة كيلوغرامات اكثر أو اقل من المعدل ؟ نعم لا
- ٣ — أأنت شديد الحساسية لأكثر من لونين أو ثلاثة من الطعام ؟ نعم لا
- ٤ — أنت موسوس من أنك تشكو علة ما ؟ نعم لا
- ٥ — أنتمتع بالطاقة الكافية لأداء عملك على أتم وجه ؟ نعم لا
- ٦ — أأدخن أكثر مما ينبغي ؟ نعم لا
- ٧ — أأصاب بالزكام أكثر من مرتين أو ثلاث مرات في السنة ؟ نعم لا
- ٨ — أأستمتع بوجبات الطعام ؟ نعم لا
- ٩ — أأستيقظ عادة مكتمل النشاط ؟ نعم لا
- ١٠ — أأشكو بين آن وآخر من سوء الهضم ؟ نعم لا
- ١١ — أأمارس بانتظام تمارين رياضية ملائمة لسنك وحالتك الجسدية ؟ نعم لا



- ١٢ - اتردد على طبيب الاسنان على الاقل مرة في السنة ؟ نعم لا
- ١٣ - اتحاول عادة ان تنظر نظرة متفائلة الى المشاكل في حياتك ؟ نعم لا
- ١٤ - انتقوم بكشف طبي على صحتك مرة في السنة ؟ نعم لا
- ١٥ - عندما تكون مريضا وتطلب نصيحة الطبيب ، هل انك تتقيد بها ؟ نعم لا
- ١٦ - ايستمر الزكام الذي تصاب به اكثر من اسبوعين ؟ نعم لا
- ١٧ - انصاب بصداق بين آن وآخر ؟ نعم لا
- ١٨ - انتعاطى حبوبا للقضاء على الالم بدلا من ازالة سبب الالم ؟ نعم لا
- ١٩ - اتوحي الى نفسك بأفكار صحية صحيحة ؟ نعم لا
- ٢٠ - اتشرب على الاقل كوبين من الماء بين وجبات الطعام ؟ نعم لا
- ٢١ - اتجلس لتناول الطعام عندما تكون شديد القلق والغضب ؟ نعم لا
- ٢٢ - اتفرط في تناول المشروبات الروحية ؟ نعم لا
- ٢٣ - اتعنى عناية معقولة بصحتك ؟ نعم لا

يمكنك استخدام هذه الاسئلة في الامتحان كلائحة يومية للمراجعة والتأكد من صحة ما تقوم به ... فباتباعك النصيحة التي يتضمنها هذا الاختبار تستطيع ان تنشئ عادات صحية افضل ، وتكسب حياة اكثر معافاة وقسوة !

## هل أنت مخترع ؟

ماري كوري ، باستور ، اديسون ، وسواهم كثيرون من المخترعين العالميين كانوا في صباهم ، لا بل قبل ذلك ، وفي سن الدراسة يختلفون عنا بالطبع . فليس مخترعا كل من اراد ان يصبح مخترعا . ينبغي ان تتوفر فيه بعض مزايا الخيال والمثابرة .

وانت ايها الطالب ، اتمنقد انك تتمتع بالبول التي تتيح لك النسخ على متوالهم ؟ اجب عن هذه الاسئلة العشرة التالية ، فلعلك تعرف اذا كنت على الطريق ...

### الاسئلة

١ — ايتفق لك احيانا ان تهضي سحابة ما قبل الظهر في عمل صعب تود انجازه مهما كلف الامر ؟

٢ — عندما ياتي رفاقك طالبين اليك مرافقتهم لقضاء امر ما ، هل تترك كل شيء انت منهك به ، لتخرج معهم ؟

٣ — ااحب تقليب صفحات القواميس والموسوعات ؟

٤ — هل تمكنت حتى اليوم من ابتكار اشياء غريبة ، وادوات لا تفيد شيئا ، او حاولت ان تحسن بعض الادوات واجزاء آلات موجودة ؟

- ٥ — اذا كان لك ان تختار ، فهل تفضل حضور مباراة في كرة  
'نم على زيارة معرض علمي ، او حضور محاضرة علمية ؟
- ٦ — عندما ترى آلة ما تعمل ، هل تحس في نفسك ميلا شديدا لمحا  
لمعرفة كيفية عملها ؟
- ٧ — اسبق لك ان غادرت المنزل وانت لابس حذائين ، كل « فردة »  
بنيها بلون ، او وضعت بعض الخردل على « عروس » من المربى ، دون  
ان تنتبه الى ذلك ، لانشفال فكرك في حل مشكلة ما ؟
- ٨ — الا تجد اي فائدة للروايات العلمية الخيالية التي راجت سوقها —  
كما راجت سوق الافلام المهاطة ، في الالونة الاخيرة ؟
- ٩ — عندما تكون واثقا من انك على حق ، هل تصمد امام رأي اي  
كان حتى لو كان مخاطبك يعرف اكثر منك ؟

### الاجوبة

- احسب نقطة واحدة لكل مرة اجبت فيها بـ « نعم » عن اي سؤال  
من الاسئلة التالية : ١ ، ٣ ، ٤ ، ٦ ، ٧ ، ١٠ . واحسب نقطة واحدة كذلك  
لكل « لا » عن الاسئلة التالية : ٢ ، ٥ ، ٨ ، ٩ .
- والان اجمع النقاط ..
- فاذا تجعّ لديك اكثر من ٧ نقاط : فانت عنيد جدا ، وصاحب مخيلة  
واسعة ، وسريع التصور ، ولكن شارد الفكر ، ولا يمكن ان تصبح مخترعا  
في المستقبل .
- من ٤ — ٥ نقاط : ان ميلك الى البحث ليس حصريا ، وذلك لا  
يمنعك من اللهو .
- اقل من ٤ نقاط : اذا لم يتدخل القدر والمصادفة ، فانتك لن تتجه  
اطلاقا وجهة الابتكار والاختراع !

## هل تحسن استعمال عطلتك ؟

ليس من الغلو في شيء القول ان ثمة اناسا عديدين لا يحسنون اغتنام عطلتهم واوقات فراغهم ، فتراهم يتفون مكتوفي الايدي في مثل هذه المناسبات الذهبية التي يستطيعون استثمارها بشتى السبل وعلى رأسها الراحة والاستجمام ، طبيعيا وادبيا ، ليتسنى لهم استئناف اعمالهم بعلو همة ووفرة نشاط . . . فتبر الايام سراعا ، ويعودون الى مزاوله اعمالهم كأن لم تكن لديهم اية عطلة . وهناك كثيرون اعتادوا الحياة العملية تراهم يتسجلون من العطلة ومساءات الفراغ ولا يقر لهم قرار الا بالعودة الى مقر اعمالهم .

### الاسئلة

- ١ — اتفكر بعطلتك قبل ان يحين موعدها كيلا تضع في اللحظة الاخيرة الساعات الثمينة في البحث عن المكان الذي تريد قضاء عطلتك فيه .  
او استئجار غرفة في احد الفنادق مثلا ؟
- ٢ — اتسعى الى التخلص من اصدقائك الثقلي الظل ليتسنى لك تذوق حلوة الراحة ؟

- ٣ — اتعمد الى حزم حاجاتك الضرورية للعطلة في آخر لحظة ؟

٤ - انسمى الى طرد جميع الهواجس والوساوس وكل ما له صلة  
بملك في اثناء عطلتك ؟

٥ - اتحاول ان تحيا في عطلتك نوع الحياة الذي تحبه وتصبو اليه ؟

٦ - انتجنب التفكير الدائم في المدة التي تبتك لك من عطلتك ؟

٧ - اتقوم بنزهات والالعاب رياضية في عطلتك هذه ليزداد نشاطك  
وتقبل في نهايتها على عملك بهمة تمساء ؟

٨ - اتتهرب عند بدء عطلتك من حمل بعض الحاجات الكهالية التي  
تستطيع الاستغناء عنها ؟

٩ - اتتهرب من اضاءة ايام عطلتك دون ان تحسن استثمارها الى  
اقصى حد ممكن ؟

١٠ - اتختار احدى القرى الوداعة الجيدة المناخ ، لقضاء عطلتك ؟

١١ - اتحمل معك بعض المؤلفات التي تذوب شوقا لمطالعتها لانه  
لم يكن لديك متسع من الوقت لقراءتها من قبل ؟

١٢ - اتعمد الى الابتعاد عن مقر عملك ما استطعت الى ذلك سبيلا  
كيلا يزعجك صاحب العمل اذا ما طرأ طارئ مفاجيء ؟

١٣ - اتعتقد انه من الضروري استئناف العمل ، بعد العطلة ،  
وانت رجل جديد ، متزن طبيعيا وادبيا ؟

١٤ - اتفكر في اوقات فراغك بـ « تشريح » نفسك وتقدير مؤهلاتك ،  
واتخاذ بعض المقررات بهذا الصدد ؟

١٥ - اتفكر ، قبل اي شيء آخر ، في ان تصبح رجلا آخر جديدا ،  
ام انك ترضى بالبقاء على ما انت عليه ؟

## الاجوبة

احسب نقطة واحدة لكل جواب « نعم » فاذا ما حصلت على اكثر من ١٢ نقطة فانك تعود من عطلتك وقد اصبحت متزنا طبيعيا وادبيا . ومن ٩ الى ١١ تكون قد احسنت استئثار عطلتك الى اقصى حدود الاستئثار . ومن ٦ الى ٨ تكون قد ضاعت عليك ساعات ثمينة دون ان تفيد منها . ومن ٣ الى ٥ تكون قد اضعت اياما بكاملها . اما اذا حصلت على ما دون ٣ نقط فتكون العطلة والعمل لديك سيان ، وكان الاجدر بك البقاء حيث انت في مقر عملك . ويكون « تغيير » الهواء كل ما استطعت ان تفيده من هذه العطلة .

## اختبر مواقفك

هذه لائحة بالمواقف التي تساعدك على معرفة ما اذا كنت تحيا وفقا لبدا تجنب الانانية او التمتع بالاكتماء الذاتي بوضع نفسك مكان الآخرين . سجل من « ١ » الى « ٣٠ » على قصاصة ورق ، ثم اقرا كل سؤال من الاسئلة التالية وانسخ الرقم المدون في الاعمدة امام السؤال الذي يجيب عن كل سؤال اجابة ملائمة . ثم اجمع ما تسجله من نقاط .

نعم لا ؟

الاسئلة

١ — اهناك شخص اود ان اصفي معه حسابي لانه

يعاملني معاملة حسنة ؟ ٢٥ . ٥ .

٢ — ااغضب من شخص يتقدمني قصدا في صف

من الناس ؟ ٥ . ١٠ .

٣ — هل التزم بالموضوع في مناقشة ما دون ان

الجا الى السخرية او التسفيه او الاتهام ؟ ١٠ . ٢٠ .

٤ — اأمرح من اصغائي الى ما يصيب الآخرين

من سوء حظ او محن ؟ ١٠ . ٢٠ .

٥ — اأعتقد ان اولئك الذين قدموا تعويضات عن

اخطائهم ينبغي ان يمنحوا مرساة ثانية ؟ ١٠ . ٢٠ .

٢٤١ علم النفس في حياتنا اليومية - ١٦

- ٦ — أقرر واعترف بالانزاياء الحميدة التي يتمتع بها  
خضم من خصومي وانا هضه من اجل ذلك ؟ ١٠ ٢٠ .
- ٧ — الاستمتع بكشف الاسرار الشخصية ، وينشر  
الشائعات ؟ ١٥ ٢٥ .
- ٨ — ابدي قبولاً بدفع ضرائب اضافية من اجل  
مشاريع حيوية ؟ ١٥ ٢٥ .
- ٩ — اتأصلت في عادة الرد بجواب لطيف على  
سؤال او ملاحظة مثيرين ؟ ١٠ ٢٠ .
- ١٠ — أقدم المثل الصالح للولاد بالطريقة التي  
اتكلم بها واتصرف ؟ ١٠ ٢٠ .
- ١١ — اذا تعرض شخص الى الاغتيايب امامي ،  
فهل اقترح منحه فرصة للدفاع عن نفسه ؟ ١٥ ٢٠ .
- ١٢ — اتعلمت السيطرة على الخوف ، او على  
التقليل من شأنه ؟ ١٥ ٢٥ .
- ١٣ — عندما تحالفني الثروة ، هل انا اقتسمها مع  
سواي ؟ ١٠ ٢٠ .
- ١٤ — انا مشترك فعليا بجمعية خيرية واحدة على  
الاقل ؟ ١٥ ٢٥ .
- ١٥ — اعمروف انا بنزعتي الى نشر الشعور بالامن  
والارادة الطيبة حيث اعمل واعيش ؟ ١٠ ٢٠ .
- ١٦ — اضع موازنة لدخلي بحيث ابرع بجزء منه  
للمشاريع الخيرية ؟ ١٠ ٢٠ .
- ١٧ — اتعميت الايمان بقدرة الانسان على تحسين  
امره ؟ ١٥ ٣٠ .



- ١٨ - انا شمعي بفشل جماعي الآخرين يشعرون  
بأنهم افضل لوجودهم معي ؟ ١٥ ٣٠ .
- ١٩ - اعامل افراد اسرتي بود ولطف كما اعامل  
الغرباء الذين اود التأثير عليهم تأثيرا حسنا ؟ ١٠ ٢٥ .
- ٢٠ - اتعلمت القبول بالهزيمة دون مرارة ؟ ١٥ ٣٠ .
- ٢١ - عندما يكون ذلك ممكنا ، اتجنب الاشخاص  
والامور التي تثيرني ؟ ١٠ ٢٠ .
- ٢٢ - هل ان غايتي مطبوعة بالرغبة في العطاء  
اكثر من الاخذ ؟ ١٥ ٢٠ .
- ٢٣ - انا اقوى فكريا او جسديا اليوم اكثر  
من الامس ؟ ١٥ ٣٠ .
- ٢٤ - انا اضيف الان مصالح بناءة الى حياتي ؟ ١٥ ٣٠ .
- ٢٥ - اتردد في قول الكلمات اللطيفة للذين  
يستحقونها او يحتاجون اليها ؟ ١٠ ٢٠ .
- ٢٦ - احفظ وعودي واني بها ؟ ٢٥ ١٥ .
- ٢٧ - انا الان مشترك في برنامج ، غايته التحسين  
الذاتي ؟ ١٥ ٣٠ .
- ٢٨ - مرة في اليوم على الاقل ، اتوق قصدا الى  
تفهم اعيق ؟ ٥ ٢٠ .
- ٢٩ - البقى رابط الجاش عندما يستولي الغضب  
على كل من حولي ؟ ١٥ ٣٠ .
- ٣٠ - هل ان آمالي تفوق ، عددا وشدة في آن  
معا ، نداماتي ؟ ١٥ ٢٥ .

**المجموع :**

**المجموع الاجمالي :**

ان تسجيل مجموعة نقاط تفوق ١٠٠ يدل على انك لست تديرها جدا في وضع نفسك موضع الآخرين ، وينبغي لك ان تبذل جهودا كبيرة لمعالجة موافتك والتغلب على بعض ما تشكو من نقص او عيب في شخصيتك . ايا اذا بلغ مجموع النقاط ١٥٠ او دون ذلك ، فان علاقتك الانسانية هي ربما فوق المعدل . بمعنى آخر ، فان موافتك هي سلبية وصحيحة نوعا . ولما كان الصفر هو الرقم المثالي فانه من المستحيل على معظمنا تسجيله وبلوغه . ولكن ذلك لا يعني انه لا يسعنا بذل الجهد لتحقيق هذه الغاية . فنحن نستطيع بالتطبيق اليومي المستمر للامور الحسنة ان نفتتح بعالم من السلام الدائم نحيا فيه بامان وراحة وطمأنينة ! ..

## أمتحن حبك للآخرين

« ينبغي لك ان تفهم نفسك وتحبها قبل ان تتمكن ، ربما ، من فهم الآخرين والاهتمام بهم . ولعل اهم من الذكاء او المقدرة من الانسجام مع الناس . »

هذا ما يؤكد الدكتور جيمس بندر ، مدير المعهد الوطني للعلاقات البشرية ، والعالم النفساني الاميركي المعروف ، والاستاذ في عدد من المعاهد التربوية والكليات .

وهو واضح عدد من الاختبارات النفسية التي تتيح للمرء ان يحدد شخصيته على حقيقتها ، ويحاول ان يعدلها ويحسنها ما امكنه ذلك ... وفيها يلي هذا الاختبار حول قدرتك على حب الآخرين حبك لنفسك . فقم بالتجربة بنفسك ، ولكن كن صريحا وصادقا في اجاباتك .

دالما مطلقا احبنا

- ١ — اأتكون غير سعيد فيها لو لم تتصل يوميا  
بشخص من الجنس الآخر ؟  
١٥ . ٥
- ٢ — عندما كنت طفلا ، اأتنت تبدي عاطفة عفوية  
لامك أو لابيک ؟  
١٥ . ٥
- ٣ — اأتؤمن بأن الحب هو أقوى قوة في العالم ؟  
١٥ . ٥

- ٤ - أتجد أن من السهل عليك مسامحة أولئك الذين يعاملونك بلا مراعاة لحقوقك ومشاعرك ؟ ١٥ . ٥
- ٥ - أيجبك الأطفال ؟ ١٥ . ٥
- ٦ - أترى أن القيام بأعمال مستحبة بالنسبة الى الآخرين هو طبيعة ثانية ؟ ١٥ . ٥
- ٧ - أتجد من السهل عليك التجاوب مع النداءات لغايات خيرية ؟ ١٥ . ٥
- ٨ - أنتمتع بهز الديدن والمصافحة ؟ ١٥ . ٥
- ٩ - أنت الشخص الذي يطفئ النزاعات العائلية ؟ ١٥ . ٥
- ١٠ - أتجد أن البشرية يمكن أن تتحسن أحوالها ؟ ١٥ . ٥
- ١١ - أنتشعر بالفرح عندما تساعد الآخرين ؟ ١٥ . ٥
- ١٢ - أيلجأ اليك الاصدقاء عندما يكونون في مأزق ما ؟ ١٥ . ٥
- ١٣ - أنتعتقد بأن معظم الناس ينبغي أن يتزوجوا وينشئوا اسرا ؟ ١٥ . ٥
- ١٤ - عندما يخيب الناس أمك ، أنتشعر بأن الحياة بغيضة ومرة ؟ ١٥ . ٥
- ١٥ - أنتغضب وتحقد على من تحب ؟ ١٥ . ٥

### المجموع :

بقدر ما تجمع من نقاط في اجاباتك عن هذا الاختبار تكون محبتك ، وقدرتك على المحبة . أن مجموع ٢٠٠ نقطة نتيجة ممتازة . ومن ناحية اخرى ، فإن مجموع ١٠٠ نقطة او اقل ينبغي أن يكون حافزا لك لكي تفكر جديا ومطولا في كيفية تحسين مقدرتك على محبة الآخرين ، او على تعميق هذه القدرة الموجودة اصلا فيك - ولكن بصورة سطحية نوعا ما !

## هل تعتقد بالخرافات ؟

الاعتقاد بالخرافات من الامور السائدة في مختلف المجتمعات ، لا سيما المجتمعات التي ما تزال متخلفة بعض الشيء عن موكب الحضارة والعمران . وما لا شك فيه ان الاعتقاد بالخرافات يشل حركة المرء ، ويكون ابلغ دليل على الانحطاط العقلي عنده ... فهل انت من الذين يعتقدون بالخرافات ام لا ؟ لتعرف ذلك ، وفي معرفته غم لك ، اجب بصراحة متناهية عن الاسئلة التالية بلا او نعم .

### الاسئلة

- ١ - اتجنب المرور تحت السلم اذا كنت سائرا في الشارع ؟
- ٢ - اتنهرب من الجلوس الى المائدة اذا كان عدد الموجودين ١٣ ؟
- ٣ - انتشام من الرغيف اذا كان مقلوبا على المائدة فتبدل وضعه ؟
- ٤ - اتقرب يوم الجمعة الذي يوافق الثالث عشر من الشهر لتبتاع ورقة يانصيب ؟
- ٥ - اترمي الملح فوق كتفك دفعا للشؤم اذا قلبت ، عفوا ، الملح ؟
- ٦ - اطلقى عود الثقاب الذي تكون قد اشعلت به سيكارتين قبل ان تشعل الثالثة ؟

٧ — اتخشى ان يتنى لك بعضهم حظا سعيدا ؟

٨ — اتحمل اكثر من ثلاث تعاويذ ؟

٩ — انتشام من زيارة معارفك او ذويك بعد رجوعك من تشييع الجنائز ؟

١٠ — اتلمس الخشب لتطرد الحظ السيء وفعل العين الشريرة ؟

### الاجوبة

احسب نقطة واحدة لكل جواب نعم ، فاذا حصلت على عشر نقاط  
ماتك عبد الخرافات ، ولا راحة لك او استقرار الا في محاولتك التخلص من  
هذه المعتقدات السخيفة شيئا فشيئا . ومن ه نقط الى ٩ تكون من الذين  
يمتدنون بالخرافات ويعلقون عليها بعض الاهمية ويسهل عليك القضاء  
على هذا الاعتقاد بشيء من قوة الإرادة . اما اذا حصلت على ما دون ه  
نقط فتكون انسانا عاديا لا تؤثر فيه المعتقدات الخرافية .

## هل انت امرأة متكاملة الشخصية ؟

اجيبي عن الاسئلة دون ان تحاولي الغش والخداع ، وضعي لنفسك النقاط المبينة في الجدول في نهاية هذه الاسئلة الخمسة . ثم اجمعي ما تحصلين عليه لتتعرفي الى حقيقة شخصيتك .

١ — انك ترتدين ثوبا جديدا ، فتمتدح احدى صديقاتك ذوقك ، فماذا تقولين ؟

(أ) آه ، لو تعلمين ، لقد ابتعته في موسم التصفية !

(ب) لا بأس به ولكنه سريع الاتساخ .

(ج) شكرا ( وتبتسمين لها ) ، وثوبك يروقني ايضا .

(د) أجل ، لقد اعجبني ، فلم استطع مقاومة الاغراء فاشتريته .

٢ — كنت تنوين قضاء السهرة في المنزل بكل هدوء ( فلففت شعرك بالدبابيس وجلست امام جهاز التلفزيون ... ) وفجأة يرن جرس التلفون ويدعوك بعض الاصدقاء الى مشاهدة فيلم سينمائي :

(أ) تقولين انك مرتبطة بموعد ، وتعيدين ساعة التلفون الى مكانها بسرعة .

(ب) تخرجين بعد ان تخفي شعرك الملفوف بالدبابيس بقبعة ، وتقضين سهرة ممتعة .

(ج) تخرجين بالقبعة ، ثم تندمين لرؤيتك سائر النساء في ذروة  
أناقتهن .

(د) تضربين موعدا للذهاب الى السينما في يوم آخر .

٣ — تنتظرين صديقة في احد المقاهي . فيقبل رجل ويسالك اذا كنت  
تأخذين له بالجلوس بقرىك . وهو يبدو امرأ مستقيما ، ورفيقا بالاحرى .

(ا) تغادرين المقهى غير عابئة بعدم لقاء صديقتك .

(ب) تقولين له « لا يا سيدي ، فانا انتظر صديقة » بابسامة رقيقة  
تجرده من كل سلاح .

(ج) تديرين رأسك دون ان تحيبي بكلمة .

(د) تقولين له « لا » بنبرة جافة . ثم تندمين على موقفك هذا .

٤ — تعلمين ان اليوم هو فكرى ميلاد احدى زميلاتك ممن تكنين لهن  
الود والمحبة .

(ا) تهنيئينها بعيد ميلادها صباحا لدى وصولك الى مقر العمل .

(ب) تدعينها الى منزلك لاحساء كاس بعد خروجكما من المكتب .

(ج) تشتريين كل شيء لاتامة حفلة بسيطة بعد الدوام ، مساء .

(د) لا تقولين شيئا .

٥ — انت مدعوة الى حفلة استقبال ولا تعرفين من المدعويين اليها الا  
المعد القليل .

(ا) تكتئين واقفة بالقرب من الباب ، ثم تغادرين المكان بأسرع ما يمكن .

(ب) تلحين شخصا تعرفينه ، ولكنك لا تجرؤين على الاقتراب منه .

(ج) تطلبين الى ربة المنزل المضيئة ان تعرفك بجماعة يبدو انها مريحة .

(د) تشاهدين شخصا تعرفينه فتجتازين القاعة ، دون الاهتمام بأحد ،  
لحادثته .



## حساب النقاط

١ = (١ : ٥)	٣ = (١ : ٤)	١ = (١ : ٣)	١ = (١ : ٢)	٣ = (١ : ١)
٣ = (ب)	٨ = (ب)	٨ = (ب)	٨ = (ب)	١ = (ب)
٨ = (ج)	٥ = (ج)	٣ = (ج)	٥ = (ج)	٨ = (ج)
٥ = (د)	١ = (د)	٥ = (د)	٣ = (د)	٥ = (د)

### □ جمعت بين ٣٥ و ٤٠ نقطة

برافو ! ان لك شخصية من الطراز الرفيع ، وانت مرتاحة دائما وفي كل المناسبات والظروف ، التي تتكيفين معها تكيفك مع كل الاشخاص ، وذلك بايجادك الحلول السريعة والسعيدة . اصداؤك يقولون انك « ترين الحياة من جانبها الصحيح » ولذا فهم يسعون الى صحبتك ومعاشرتك . ولقد منحتك تربيتك وطبيعتك كل ما يسعى الكثيرون الى اكتسابه .

### □ جمعت بين ٢٥ و ٣٥ نقطة .

طبيعتك تجذبك نحو الآخرين ، ولديك طاقة كبرى من النجاح ، برافو . ولكن هل تدري انك لا تستخدمين سوى جزء من قواك ؟ انك تبتعنين بكل ما تحتاجين لخلق شخصية قوية ، غير انه ليس لديك ثقة كافية بنفسك . ينبغي لك تنمية قواك الكامنة واستثمار طاقتك .

### □ جمعت بين ١٥ و ٢٥ نقطة .

انت تهتمين كثيرا برأي الآخرين ، وهذا يمنحك من ان تكوني طبيعية . وتموزك الثقة بالنفس ورباطة الجأش . فنبغي لك التغلب على خجلك ، وتبديد عقد النقص التي تعانين منها ، لتجعلني من نفسك امرأة يتسم لها كل شيء .

□ جمعت بين ٥ و ١٥ نقطة .

الخجل والحياء يشلانك ، ويحولان دون تنمية شخصيتك تنمية عادية طبيعية ، فضلا عن اعتقادك بأنك تفشلين في كل عمل تقومين به ، في حين ان الخطأ يكمن فيك . فاعلمي على تحطيم القوتعة التي تحبسك فيها نفسك ، واطردي عنك العزلة وعدم الرضى .

## سيدي ، سيدتي ، ما السبب لسعادتكما ؟

اجري اخيرا في انكلترا استفتاء حول اسباب السعادة اسفر عن النتائج التالية ، التي هي ربما شديدة الشبه بالنتائج التي يمكن ان يسفر عنها استفتاء مماثل عندنا او في اي بلد آخر ، لان الطبيعة البشرية واحدة ! ..

### الرجال :

كانت اجوبة الرجال على سبعة انواع :

□ ٢٨ بالمئة منهم اعتبروا نجاحهم في اعمالهم اهم حدث في حياتهم . فالنجاح يوطد ثقة المرء بنفسه ، ويزيد في طمأنينته ، ويتيح له الحصول على المال الكافي الذي يوفر له ولعائلته ما يحتاجان اليه من اسباب الراحة والرفاهية .

( تجدر الاشارة الى ان النساء لم يذكرن ابدا نجاحهن في اعمالهن كسبب من اسباب سعادتهن ) .

□ ٢١ بالمئة اقترحوا للحب . فاغلبهم اما ياملون العثور على زوجة مثالية وتأسيس منزل يجدون فيه السعادة التي ينشدون ، واما انهم تزوجوا ، او سعدوا في زواجهم .

□ ١٥ بالمئة يعتقدون ان الاولاد يجلبون الى الوالدين اكبر قسط ممكن من السعادة . واكثرية هؤلاء عندهم اطفال من لحيمهم ودمهم .

□ ١٥ بالمئة يعتبرون ان الطعام هو افضل ما تقدمه هذه الحياة وتقبلون منهم يهتمون بالطهو ، في حين ان الكثيرين يقتنعون بالاكل فحسب ، واغلبية هؤلاء متوسطو السن .

□ ١٠ بالمئة يجدون السعادة في ممارسة الالعاب المخطفة التي يقتلون بها اوقات فراغهم .

□ ١٠ بالمئة يكتفون بممارسة هواياتهم لادخال السعادة الى نفوسهم . وهناك أكثر من نصفهم يودون الترفيه عن انفسهم بالانسلام السينمائية وبرامج الراديو والتلفزيون ، ومطالعة الكتب ، او بمشاهدة سواهم يقومون ببعض الالعاب .

اما الباتون فيجدون السعادة في استخدام ايديهم لجمع الطوابع مثلا ، او العمل في الحديقة ، او صنع الرياش المنزلية على اختلافها .

□ واحد بالمئة يعتقد ان الملابس القشبية المتقنة ، والمظهر الحسن ، من الامور التي تمنح المرء شخصية فذة . ويتألف هذا الواحد بالمئة من الاولاد الذين يتكلمون على « سحرهم » للحصول على كل ما يحتاجون اليه في دنياهم .

## النساء :

ونمينا يلي اجوبة النساء وهي على عشرة انواع :

□ ٢١ بالمئة منهن يعتبرن الحب والزواج المصدر الوحيد الذي يمكن ان يمنح البشر السعادة . فمن ينشدن الحب ، وميل الرجال اليهن . ومحافظهم العاهرة بالنقود .

□ ١٥ بالمئة يعتبرن العناية بالاولاد اجمل ما في الحياة . ففي ذلك ما  
فيه من روح المسؤولية وشعور المرء بفائدته ، وبالتالي الشعور بالسعادة .

□ ١٥ بالمئة يسمدهن اللباس الاتنيق ، ولكن ذلك في نظر اغلبهن وسيلة  
من الوسائل التي تجعلهن يرقن في نظر الآخرين .

□ ١٢ بالمئة يعتبرن الجمال جواز المرور المضمون الى السعادة .  
سوى ان اغلبهن يعتبرن الحب والطمانينة غايتهن ، والجمال السبيل الى  
هذه الغاية .

□ ١٠ بالمئة يعتبرن الصداقة او خدمة الآخرين مصدرا لسعادتهن .  
وتؤلف هذه الفئة الارامل ، او المطلقات ، او النساء اللواتي لم يرزقن  
اطفالا ، فتراهن يسبقن على جرائهن العطف الذي كان يمكن ان يسبقنه  
على ازواجهن او اولادهن .

□ ٩ بالمئة يجدن سعادتهن في ممارسة الرياضة ... واغلبهن من  
الفتيات اللواتي لم يبلغن بعد العقد الثاني .

□ ٧ بالمئة يعتبرن الطعام سعادتهن الرئيسية ، ويجدن لذة في الطهو  
والاكل على السواء .

□ ٦ بالمئة ينصرفن الى المطالعة ، او متابعة برامج الراديو  
والتلفزيون ، او مشاهدة الافلام السينمائية ليوفرن السعادة لانفسهن .

□ ٣ بالمئة يحبن بيوتهن واعمالهن المنزلية اكثر من الذين يقطنون  
فيها .

□ ٢ بالمئة يجدن لذتهن في الثروة ، وهن غالبا كسولات ، يعشن  
على وتيرة واحدة .

## سيدي ، علم مهنة زوجك تتوقف سعادتك

نشر احد القضاة الارجنتينيين اخيرا كتابا عن الطلاق واسبابه . ومما قاله ان طول الاختبار علته ان كل امرأة يجب ان تكون على بينة من مهنة فتى احلامها قبل ان تفكر في الزواج منه ، وعليها ان تتساءل بصراحة تامة هل في وسعها الحياة مع رجل يمتن هذا العمل دون سواء ام لا .

فالمرأة التي تتزوج من فنان عليها ان تتحمل جميع التقلبات التي تصيب نفسه بين آن وآخر ، والفنانون كافة مغرورون وذوو عناد ولا يقبلون نصح احد . وكل امرأة ترضى بالزواج من فنان يجب ان تكون آية في الصبر والتضحية ونكران الذات .

اما الابهاء المؤلفون والعلماء فانهم يريدون الحياة في جو هادئ ، فهم يقضون الساعات الطوال بل الايام ، في قاعات مكاتبهم ويستغرقون مضي المطالعة والتعبير دون ان يذكروا انهم متزوجون .

اما المرأة الفيور نعلها ان تحترس من الزواج من طبيب فهو يضطر احيانا الى الغياب عن المنزل ساعات وساعات كما يضطر الى النهوض ليلا لعيادة مريض وقضاء وقت غير قصير تابعا امامه على حافة سريريه ، ومن هنا كانت غيرة الزوجات . فعلى المرأة التي تريد السعادة الزوجية اذن ان تحجم عن طرح الاسئلة على زوجها بشأن المريضات فلا تستفسر منه عن

فلانة اجيلة ام لا ، كما ينبغي لها ان تكون ذات ثقة عمياء باخلاص زوجها لها .

ويجب على زوجة التاجر او الصناعي ان تكون ذات روح عملية بل تجارية ، وخيرة بالمهنة التي يمارسها زوجها . فالمرأة المثالية او الرومنطيقية لن تجد السعادة المنشودة في الحياة الزوجية اذا كانت في كنف تاجر مادي .

اما المرأة التي ترغب في الزواج من عامل او موظف فيجب ان تعرف جيدا ان عليها البقاء وحيدة اكثر ساعات النهار ، فالموظف يغادر البيت الى مقر عمله في الصباح الباكر ولا يعود الا عند المساء في اكثر الاحيان ، تاركا زوجته وحيدة معظم النهار ، ومع هذا فان نسبة الطلاق بين الموظفين ضئيلة جدا ، تكاد لا تذكر .

ويمتل بعضهم هذه الظاهرة الغريبة بقولهم ان المرء يحب ما ليس يملكه . ففي المساء يطفح قلبا الزوجين بالسرور والحبور لدى التقائهما فيقضيان الساعات معا على احسن ما يرام ، وربما كانت الحال خلاف ذلك لو التقيا غير مرة في اليوم الواحد .

## الزوجان : كيف يتلافيان الشكاوى المتبادلة ؟

سيدتي ، امتحني نفسك : ما درجة نضوجك ؟

هوذا امتحان للزوجات ...

تكثر من الزيجات هي اقل سعادة مما ينبغي ان تكون لان الزوجة ( او الزوج ) لهما بعض العادات او المواقف والتصرفات التي لا يمكن تبديلها . والازواج غالبا ما يشكون من عادات وتصرفات تجسدها الاسئلة الخمسة والعشرون التالية التي تؤلف هذا الامتحان . وكل ما عليك هو ان تسجلي على ورقة الرقم في العمود تحت اجابتك ، ثم تقومين بجمع هذه الارقام . ان اعلى مجموع يمكنك ان تسجليه — ان كنت زوجة مثالية — هو ٧٥ نقطة ، وادنى مجموع هو ٢٥ نقطة ويشير الى ان لزوجك بعض الاساس الصحيح للشكوى ...

عادة	احيانا	مطلقا
١ — أنهتمين بأن يتناول زوجك الفطور (ترويقته)		
٢ — اطلجين الى الحديث الصبياني عندما تعلمين		
٣ — انتشجين زوجك على ممارسة هواية		
١ — أنهتمين بأن يتناول زوجك الفطور (ترويقته)		
٢ — اطلجين الى الحديث الصبياني عندما تعلمين		
٣ — انتشجين زوجك على ممارسة هواية		
١ — أنهتمين بأن يتناول زوجك الفطور (ترويقته)		
٢ — اطلجين الى الحديث الصبياني عندما تعلمين		
٣ — انتشجين زوجك على ممارسة هواية		



- ٤ - انتشجعين زوجك على مشاطرتك  
هيمه ؟ ٣ ٢ ١
- ٥ - ايشكو زوجك من كثرة تذكرك ونفك ؟ ١ ٢ ٣
- ٦ - اظهمن زوجك بان يحاول تحسين وضعه  
في الحياة ؟ ٣ ٢ ١
- ٧ - عندها تحضران حفلة ما ، هل انك  
تستمتعين بوجوده قدر استمتاعك بوجود رجال  
آخرين ؟ ٣ ٢ ١
- ٨ - اتحسنين اكرام الضيوف بحيث ان زوجك  
يعتز بك وبجهودك ؟ ٣ ٢ ١
- ٩ - اتدعين زوجك يراك ، لدى عودته الى  
البيت ، وانت ترتدين الازار ، او تضعين الملاقط في  
شعرك ؟ ١ ٢ ٣
- ١٠ - اتعتبرين زوجك رجلا مثاليا بالنسبة الى  
الآخرين ؟ ٣ ٢ ١
- ١١ - اتجعلين زوجك ينتظرك عندما تكونان على  
موعد للخروج معا من البيت ؟ ١ ٢ ٣
- ١٢ - اتصرفين بميزانية البيت بحكمة بحيث لا  
تثيرين بذلك جدلا او مشاحنة ؟ ٣ ٢ ١
- ١٣ - اتهمين بان يكون لزوجك ركن ما او مكان  
في المنزل ، يمكنه ان يفرد فيه ؟ ٣ ٢ ١
- ١٤ - اتبوترين ( تنتئين شفطيك استياء ) ؟ ١ ٢ ٣
- ١٥ - هل ان نبرة صوتك ناعمة ، رقيقة ،  
عذبة ، لطيفة ، وخافتة ؟ ٣ ٢ ١
- ١٦ - اتصرين على زوجك كي يرتدي سترته  
السوداء نصف الرسمية عندما لا يروقه ذلك ؟ ١ ٢ ٣

- ١٧ — انخططين وجبات الطعام بحيث ان زوجك ( واولادك ايضا ) يصيرون قسما وافرا من التغذية ؟ ٣ ٢ ١
- ١٨ — اتحاولين كسب اهتمام زوجك بتمارضك ؟ ١ ٢ ٣
- ١٩ — تتجاوزين المبلغ الشخصي المخصص لك من المال ؟ ١ ٢ ٣
- ٢٠ — اتقدمين هدية الى زوجك في عيد ميلاده ؟ ٣ ٢ ١
- ٢١ — اتحدثين زوجك على القيام بدور فعال في شؤون محيطه ؟ ٣ ٢ ١
- ٢٢ — اتعنين بتصنيف شعرك ؟ ٣ ٢ ١
- ٢٣ — اتختارين عطرا يحبه زوجك ويفضله ؟ ٣ ٢ ١
- ٢٤ — اتشجعين زوجك على الخروج مع اصدقائه بين آن وآخر ؟ ٣ ٢ ١
- ٢٥ — لو سئمت لك فرسة الزواج مجددا ، اتعتقدين أنك كنت تختارين زوجك الحالي ؟ ٣ ٢ ١
- المجموع :**

**سيدي ، امتحن نفسك : ما درجة فضولك ؟**

وهذا الان امتحان للازواج ...

فالزوجات غالبا ما يشكين من العادات والتصرفات التي تتضمنها الاسئلة الخمسة والعشرون التي يؤلفها الامتحان التالي . اتبع ، يا سيدي ، الطريقة التي بيناها في الامتحان السابق الذي خصص للزوجات ، وكل مجموعة نقاط مسجلة تقل عن ٧٥ نقطة — المجموعة المثالية — تدل على ان زوجتك محقة في الشكوى منك ...

١ — اكون نازقا لدى استيقاظك صباحا ؟ ١ عادة ٢ احيانا ٣ مطلقا

- ٢ — انتقد الطعام الذي تطهوه زوجتك ؟ ١ ٢ ٣
- ٣ — انتارن طريقة عمل زوجتك بالطريقة التي كانت تعمل بها والدتك ؟ ١ ٢ ٣
- ٤ — انسى القيام بالاعمال التي تكلفك زوجتك القيام بها ؟ ١ ٢ ٣
- ٥ — اشخر اثناء النوم ؟ ١ ٢ ٣
- ٦ — اطلع في ان تعامل كالطفل عندما تكون مريضا ؟ ١ ٢ ٣
- ٧ — انتقص البراد للتأكد من فعالية زوجتك ؟ ١ ٢ ٣
- ٨ — انتقد زوجتك امام ضيوفك ؟ ١ ٢ ٣
- ٩ — اكره زيارات حماك او حميك لك ؟ ١ ٢ ٣
- ١٠ — اتلقي باللوم على زوجتك اذا اساء الاولاد النصف ؟ ١ ٢ ٣
- ١١ — اتحاول ان تفرض على زوجتك آراءك حول ملابس النساء وقبعاتهن ؟ ١ ٢ ٣
- ١٢ — اتقول لزوجتك « آسف » عندما تكون مخطئا بحقها ؟ ١ ٢ ٣
- ١٣ — اتلظن لزوجتك عندما تعلم انك ستتأخر من العودة الى البيت ؟ ١ ٢ ٣
- ١٤ — اتجحف عندما تكون في البيت ؟ ١ ٢ ٣
- ١٥ — انسى عيد زواجك ؟ ١ ٢ ٣
- ١٦ — عندما تبر ببائع ازهار ، ايدفعك ذلك الى التفكير بحمل الازهار الى زوجتك ؟ ١ ٢ ٣
- ١٧ — اتشاطر زوجتك خطبك للمستقبل ؟ ١ ٢ ٣
- ١٨ — اتبدي اهتماما بزوجتك عندما تكون في حالة مرضية ؟ ١ ٢ ٣

- ١٩ — اهتمصص لمرافقة زوجتك لزيارة انسبائها ؟ ١ ٢ ٣
- ٢٠ — اترفض العناية بالاولاد عندما تود زوجتك ان تستمتع بيوم راحة خارج البيت لمناسبة ما ؟ ١ ٢ ٣
- ٢١ — اتقسم دخلك بالتساوي مع زوجتك ؟ ١ ٢ ٣
- ٢٢ — اتعارض في ممارسة زوجتك هواية فنية ، كالعزف على البيانو ، مثلا ؟ ١ ٢ ٣
- ٢٣ — استاء من مراقبة زوجتك رجالا آخرين في حفلة تحضرانها معا ؟ ١ ٢ ٣
- ٢٤ — اتمنع زوجتك من عمل اشياء تعملها انت ، كالتدخين مثلا ؟ ١ ٢ ٣
- ٢٥ — اتنابط ذراع زوجتك عندما تخرجان معا في نزهة او زيارة ؟ ١ ٢ ٣

**المجموع :**

## سيداتي سادتي : أتعرفون أخطاءكم ؟

مشكلة العلاقات بين الرجل والمرأة ولا سيما العلاقات بين الزوج والزوجة ، من مشاكل الساعة . وقد اهتم معهد غالوب الامركي الشهير للاستفتاء الشعبي بهذه المشكلة ، وسجل اخطاء الأزواج والزوجات الرئيسية : عدت الزوجات اخطاء أزواجهن ، وعدد الرجال اخطاء زوجاتهم .

ومهما يكن من الامر فان البشر هم هم ان في امريكا او في سواها من اقطار المعمور . فالنتائج اذن عامة ...

### اخطاء الزوجات العشرة الرئيسية

١ - التأثير السيئ . - يثير المشكلة التالية : اندفع الزوجات رجالهن الى معاقرة الخمر ؟ فالسكر ، كما تبين من اجوبة النساء ، هو احد اخطاء الأزواج الرئيسية . وقدنيا قال احد الفلاسفة المجهولين ان طريق الشهرة والمجد يمج بالنساء اللواتي يدفعن أزواجهن امامهن .

٢ - التبذير . - تريد الزوجات الاتفاق عن سعة مهما كلف الامر ، دون ان يفكرن بقيمة الجهود والاعتاب التي يبذلها الرجل ليحصل معاشه ويحافظ على مكانته .

٣ - الجبل بأمور البيت . - لا تعرف زوجتي شيئاً من أمور التدبير المنزلي . - توقفت النساء في الآونة الأخيرة عن تحضير طعام الصباح لأزواجهن . - ينتحلن شتى الأعذار لتقصيرهن في شؤون البيت ويقضين أطول الاوقات خارجه .

٤ - الانراط في الشرب والسهو . - ينتقلن من مربع ليلي الى آخر ، ويهملن العناية بأولادهن . - تريد زوجتي ان اخرج واياها كل ليلة الى احد المراقص معها كلف الامر .

٥ - الفضول والثرثرة . - لا يهدأ لسانهن داخل حلقهن لحظة واحدة ، هن ثائرات من الطراز الاول . - يقضين وقتاً طويلاً في مخابراتهن التليفونية . - يروين عن اصدقائهن وصديقاتهن اخباراً تقتشر لهما الابدان . - ان زوجتي ماهرة في تحويل الكلام الذي تسمعه وتنقله .

٦ - الاثرة وحب الذات . - هي ، دائماً هي ، ولا شيء غير هي . - تقضي زوجتي وقتاً طويلاً في زينتها وارتداء ملابسها ، وكثيراً ما تتأخر عن مواعيدها . - لا تفكر مطلقاً في راحتي ، ولا يهمها سوى راحتها .

٧ - النشاط خارج البيت . - اندية خياطة ، واندية ادبية ، واندية اجتماعية ، وحلقات لعب مختلفة . - ان نساءنا مصابات بهرض الاندية الخطر .

٨ - اهتمامهن بأمور لا تعنيهن . - انها تحكم على المنزل ، وتحكم علي ، وتحكم على الجيران كذلك بارشاداتها . وها هي ذي لا تتورع عن الاحتجاج على رئيس البلاد وتقديم الارشادات والاقتراحات لإدارة دفة شؤون البلاد الداخلية والخارجية على السواء .

٩ - يهملن انفسهن . - لا تكاد المرأة تتزوج حتى تهمل نفسها فتمسهن بعد ان تكون رشيقه القد ، وتقل عنايتها بزئبتها . - تكاد زوجتي لا تعير مظهرها الخارجي اي اهتمام ، فهي لا تبحث عما يجعلها جذابة تروق العين رؤيتها .

١. — خطأ الزوجات العاشر . — يهتمن برجال كثيرين ...

هذه هي الانتقادات التي يوجهها الأزواج الى زوجاتهم ولكن عهد الفروسية لم تدل دولته ، فهذا رجل يصرح على رؤوس الاشهاد بقوله : « لو كانت النساء جميعا كزوجتي لكان الكمال ميزتهن ! » وهذا زوج آخر يقول : « ان عيب زوجتي الوحيد هو نشاطها الجم وغيرتها على بيتها وسكانه ... بارك الله فيها ! »

### الأزواج واخطاؤهم العشرة الرئيسية

١ — معاترة الخبرة . — هذا الخطأ هو في نظر الكثيرات افدح اخطاء الرجال .

٢ — الطيش وقلة الانتباه . — كلما تقدم الرجال في السن قل اهتمامهم بزوجاتهم ، ونسوا تصرفهم معهم في السنين الاولى للزواج . — يهملون العناية بملابسهم ومظاهرهم الخارجية ، ولا يفكرون لحظة واحدة في ما يسببونه من المتاعب للنساء بتلطيف ثيابهم بالحبر او الشحم ، او بتلطيف السجاجيد بالوخل العالق باحذيتهم ، او بلقاء كل قطعة من ملابسهم في مكان من الغرفة او البيت .

٣ — محبة الذات . — هم ملوك غير متوجين في صحتهم ووفرة نشاطهم ، واطفال رفُئع عندما يتوكل مزاجهم بعض الشيء ويضطرون الى ملازمة الفرائس . — يعود زوجي الى البيت في اغلب الاحيان بعد الموعد لسوجبات الطعام ، فاذًا ما اتفق ان تأخرت انا مرة عن هذا الموعد جن جنونه علي .

٤ — اسياذ غير منازعين . — يريدون ان يكونوا دائها اصحاب السلطة العليا في شؤون البيت ويعتقدون انهم وحدهم اصحاب الفهم . وهكذا يصبحون مزعجين ، وتصيح الحياة معهم ميلة .

٥ — العناد . — كان عناد الأزواج منذ ابعد الازمنة ولا يزال معنا من المواضيع لا ينضب يلهم الكتاب روايات وقصصا .

٦ — البخل . — ليس لدى رجالنا اية فكرة عما تقتضيه الشؤون المنزلية من نفقات باهظة . — ويبخلون علينا وينفقون على انفسهم عن سعة .

٧ — قلة اهتمامهم بمنازلهم . — ترغب النساء ان يشاطرن أزواجهن المسؤوليات والتعبات البيئية . — يدع الرجال مهمة العناية بالاولاد وتربيتهم للنساء .

٨ — فتور الحب . — يهمل الأزواج زوجاتهم بحجة كثرة مشاغلهم .  
فالنساء يحبن الاطراء ، وسماع كلمات الحب والتشجيع من رجالهن .

٩ — يكثر الأزواج من التذمر .

١٠ — الخطا الاخير ، المقامرة والتدخين . — ان هذه الرائحة الكريهة التي تنبعث كلما اشمل زوجي غلبونه تجعلني كالمجنونة !

هذه ، ايها السادة الأزواج ، ما تعتقد زوجاتكم انها اخطاؤكم الرئيسية . وليس بين النساء الا القليلات اللواتي يعتبرن رجالهن كالمجنونين .

وتدل النتائج التي توصل اليها معهد غالوب للاستفتاء الشعبي ان المزارعين وحدهم راضون عن زوجاتهم ، ويرون فيهن غالبا الكمال . فما رأيكم ، ايها السادة ، بالحياة الرقيقة ؟ ان فيها ، كما يبدو ، سر السعادة الدائمة !



## سيحدثني ، ماذا يتحدث الناس عنك ؟

انك تصادفين في حياتك مواقف يجب ان تتعرفي فيها الى ما يعجب الناس ولا يفضيهم ، وها هي بعض الاسئلة عما تفعليه في البيت ، او في عملك اذا كنت من فتيات المجتمع الجديد .

اجيبي عن هذه الاسئلة ، ثم راجعي الاجابات الصحيحة ، وعندئذ تعرفين حقيقة ما يقوله الناس عنك ، عندما تديرين ظهرك ...

### الاسئلة

#### في البيت :

- ١ - هل تدعين اصدقاءك :
- أ - من مختلف الازواق والبيئات كيفما اتفق ؟
- ب - اترعين ان يكون بينهم شيء مشترك ؟
- ج - عندما تكون افكارهم وعقلياتهم متعارضة ؟
- ٢ - عندما يأتي بعض الضيوف الى بيتك مبكرين :
- أ - اطلبين منهم مشاركتك في ترتيب المائدة ، وبعض الاشياء الصغيرة ، كاعداد السلطة مثلا ؟ ..

- ب — أنتحدثين معهم ، وانت مشغولة في عملك في المطبخ ؟  
ج — اتركين كل شيء ، وتجلسين معهم وتحدثين ، مجاملة لهم ؟  
٣ — عندما يصل كل الضيوف الى البيت :  
ا — اتهداين ، وتتمتعين بوقتك معهم ؟  
ب — تخصصين معظم وقتك لسيدة واحدة من بين الضيوف ؟

### خارج البيت :

- ا — اذا دعيت الى حفلة عند صديقة :  
ا — اتسألين عن بقية المدعوين الى الحفلة ؟  
ب — اتراجعين لائحة آخر افلام السينما ، لتحدثني عنها في اثناء الحفلة ؟  
ج — اتصمين على اصطحاب شقيقك الاصغر ؟  
٢ — اذا كنت وحدك في حفلة فهدل :  
ا — تجلسين على مقعد في ركن الحجرة صامتة ؟  
ب — تلحقين باي شلة وتنتصين الى حديثها ؟  
ج — تغادرين الحفلة في الحال ؟

### في الوظيفة :

- ا — في اثناء عملك :  
ا — هل تلبسين ملابس بسيطة مناسبة ؟  
ب — تلبسين آخر ازياء الموسم ؟  
٢ — عندما يسالك رئيسك في العمل شيئا عن حياتك السابقة على التحاكت بالعمل :  
ا — اذكركين له حياتك بالتفصيل ؟

- ب — اترفضين الاجابة عن السؤال ؟  
ج — اذكركن له باختصار شهادتك ، وانواع مملك السابقة ؟

### الاجابات الصحيحة

#### في البيت :

- ١ — جري — ج — لا مانع مطلقا .  
٢ — ١ — تجعلين اصدقاءك يحبونك ويحسون بانهم من اصحاب البيت .  
٣ — ج — هي احسن طريقة لارضاء الضيوف .

#### خارج البيت :

- ١ — قد تفيدك — ب — كثيرا لكي يكون حديثك شائقا .  
٢ — ب — هي خير طريقة بشرط ان يبدو على وجهك الاهتمام والبشاشة .

#### في الوظيفة :

- ١ — ١ — طبعاً .  
٢ — ج — خير وسيلة للاجابة .  
١ — اذا اردت ان تكوني امينة تتمتعين بسمعة حسنة ، ومحبوبة من رؤسائك وزملائك .  
ج — هي خير طريقة .

## هل انت زوجة مثالية ؟

هذا امتحان بسيط مؤلف من ثمانية اسئلة ولكل سؤال ثلاثة اجزاء :  
ا ، ب ، ج . وساطرح عليك الاسئلة لتجيبى بنفسك عن كل سؤال ،  
والخيرا اعطيك الاجوبة الصحيحة للحكم على مدى مثاليك كزوجة . سجلي  
لكل سؤال او رقم ، جوابك الخاص عليه وسنرى اية منزلة تستحقين  
كزوجة مثالية .

### الاسئلة

(١) بعد بضعة اسابيع من اقتراحك فكرة ما ، يفاجئك زوجك بها ،  
على انها من عنده ، فهل :

ا — تذكرينه بانها فكرتك اصلا ؟

ب — تسكتين ولا تقولين انها فكرتك ؟

ج — تتهمينه بانه ذو ذاكرة رائعة ؟

(٢) اشتريت ثوبا جديدا ولكنه لم يعلق عليه بشيء ، فهل :

ا — تطبين وجهك ؟

ب — تسألينه هل اعجبه ؟

ج — تتجاهلينه عندما يخاطبك بعد ذلك ؟

٣) اذا نسي عيد ميلادك ، هل :

ا — تذكرينه بعبارة جارحة بأن اليوم عيد ميلادك ؟

ب — تتعمدين نسيان عيد ميلاده ؟

ج — تخبرينه بما تحبين أن يهديك وتدعيه يأتي به في اليوم التالي ؟

٤) زوجك يحب الحيوانات ويود تربية كلب ، ولكنك لا ترحبين بالفكرة ، فهل :

ا — تسلمين بذلك لان تلك رغبته ؟

ب — تناقشينه ولا توافقين ؟

ج — تمنعينه من تربية الكلب ؟

٥) انه يشتري لك هدايا ولا يملك القدرة على ذلك ، فهل :

ا — تقبلين هداياه ، دون ان تقول له شيئا ؟

ب — تقولين له انك تحبينه ، ولا فرق ان جاءك بهدايا ام لا ؟

ج — تبدين غضبك لتبذيره واسرافه ؟

٦) انت تحصلين من المال اكثر مما يحصل ، فهل :

ا — تعرضين عليه ان تدفعي عنه بعض النفقات ؟

ب — ام تتجاهلين هذا الامر ؟

ج — تقترحين الذهاب الى السينما او المسرح مثلا ، لانك واثقة

من قدرته على دفع اجرة الدخول ؟

٧) يخبرك بانه يحب الطعام اللذيذ ، وانت لا تطبخين جيدا :

ا — فهل تتجاهلين قوله ؟

ب — تقولين له انه ذو مزاج خاص ؟

ج — تتعلمين اصول الطبخ ؟

(٨) انه لا يفتأ يشبهك بنساء او فتيات يعرفون ، فهل :

ا - تكظمين غيظك وتسكتين ؟

ب - تقولين له بكل هدوء ورقة انه يبدي اهتمامه بهؤلاء الفتيات  
او النساء اللواتي يفضلن عليك ؟

ج - تلفظين بملاحظات لاذعة لا تليق به ؟

### الاجوبة :

فيما يلي الاجوبة التي كان ينبغي لك اختيارها . احسبي خمس نقاط  
لكل جواب اجبت فيه ، السؤال الاول ( ا ) السؤال الثاني ( ب ) السؤال  
الثالث ( ج ) السؤال الخامس ( ب ) السؤال السادس ( ج ) السؤال  
السابع ( ج ) السؤال الثامن والآخر ( ب ) . والان اجمعي العلامات التي  
احرزتها ماذا بلغت ؟ نقطة مانت الزوجة المثالية وتستحقين الزوج  
المثالي ، واذا حصلت على ٢٥ - ٣٥ نقطة مانتك تسعدين زوجك ولا ريب .  
اما اذا كانت النتيجة ٢٥ فقط او اقل فتكونين بحاجة الى الكثير من رحابة  
الصدر والتسامح وتفاهم اكثر بالنسبة للرجل الذي تحبين ...

## اليدان تفضحان مزاج المرأة وسلوكها ..

□ اذا واجهت المرأة موقفا يدعو الى الذعر ، فدلّت على شدة انفعالها برنع يديها في الهواء ، وتقويس اصابعها ، بمعنى ذلك انها امرأة حساسة ، ولا تخلو من شيء من الانانية . ان تقويس الاصابع عند الاشارة رمز يعرب دائما عن مزاج الشخص الذي يضع نفسه قبل كل نفس . اما تقويم الاصابع عند الاشارة ، وبسط راحة الكف فمعناه دائما ان الشخص قليل الانانية ، ويهتم بالحياة على وجه عام .

□ والمرأة التي تلقي كفا على كف عند الحديث هي امرأة تزن ما تقول وزنا دقيقا ، فلا تسرع الى الجزم بشيء ، ولا تتخلى عن آرائها بسهولة . وعلى العكس من ذلك ، فان المرأة التي تكثر من تحريك يديها عند الكلام هي قليلة الاستقرار ، وعرضة للانفعال والتبدل .

□ اما المرأة التي تحجب الشيء بين يديها اذا تحدثت فهي امرأة رقيقة بطبيعتها ومحرّكة ، ولهذا يحسن ان تكون ممرضة او اما . والفتاة التي تتفحص الشيء بجسارة هي انثى قليلة العاطفة تحب التحليل . اما المرأة التي تنظر الى الشيء ولا تبسه فهي على شيء من الجبن ومترددة عند مجابهة الازمات في الحياة .

□ والفتاة التي تشبك اصابع يديها وهي تصني الى الحديث تدلّل على يقظة ذهنية واهتمام بما يدور حولها . اما المرأة التي تصني وهي

مكتوفة الذراعين على صدرها فتدل على انها غير مقتنعة ولا موافقة .  
والمرأة التي تحرك قدميها اثناء الحديث تدل على انها سطحية عقليا ، وذات  
مزاج سريع الملل من البحث .

□ والمرأة التي تمد يديها لاخذ شيء فتقوس اصابعها تقويسا حادا  
وتوجه كل يد توجيهها مختلفا فهي انثى حريصة على التملك ، عنيدة في الاحتفاظ  
بها لديها ، وبخيلة في الانفاق .

□ والطريقة التي تدخن المرأة بها سيكارتها تدل ايضا على بعض  
نواحيها الاخلاقية . فاذا حملت السيكارة واصابعها قريبة من موضع النار  
كانت امرأة جريئة ، واذا حملتها واصابعها بعيدة عن النار كانت جبانة .  
اما المرأة التي تدخن السيكارة وهي تحملها دائما بين شفتيها فهي انثى ذات  
حزم وعزم .

### ... والالوان تكشف شخصية المرأة .

لذوق المرأة في اختيار الوان ملابسها اثر فعال في استكمال جمالها ،  
ولكن الكثيرات من النساء ينتقين الالوان الشائعة التي تمشى مع «الموضة»  
دون مراعاة مناسبتها لهن ، وبعضهن يولعن بلون معين فيكثرن من ارتدائه .  
وقد تختلف نظرة الرجل الى المرأة تبعا لانتقائها لون ثيابها . وفيما يلي  
ما تدل عليه الوان الثياب النسوية في نظر الرجال .

#### الابيض

كثيرا ما تفضله المترددات ، وضعيفات الملاحظة ، والمرأة في ثوبها  
الابيض اقرب ما تكون الى الطهارة والنقاء وطمينة القلب والبساطة والصرامة  
البريئة . ولهذا يشبهون المرأة وهي في ثوب ابيض بالملك الطاهر .

#### الاحمر

هو اللون المبتاز عند صاحبات الجرأة والارادة الحديدية ، ومستحسناته



يملن بطبعهن الى المشاجرات والمخامرات ، وهن يثلذن بمطالعة الروايات البوليسية . والمرأة التي تمن ارتداء الملابس الحمراء كالنار يستمتع بنفثها الانسان ولكن من « بعيد لبعيد » .

### الأخضر

هو لون النساء اللاتي يتعاطين الفن ، وهن عادة صاحبات ذوق رفيع ، غير انه يدل على طباع غريبة تجعلهن لا يعرغن الاستقرار ، وتحبب اليهن التغير الدائم . وهو محبب لدى ٧٠٪ من الرجال .

### البرتقالي

تمتاز اللاتي يفضلن هذا اللون بطباع ثورية ، وهن غالبا مستقلات في الراي ولا يملن بالنصائح ويسخرن بالتقاليد ، ولهذا لا يرتاح اليه الرجال ولا سيما الذين جاوزوا الشباب .

### البنفي

يتوق ٨٠٪ من الرجال الى رؤية هذا اللون على نسائهن لانه يدل على هدوء الطبع وحب العمل ، الا ان ذلك كثيرا ما يجعلهن يفرضن انفسهن على مجتمعهن . ويرى الرجل ان صاحبة هذا اللون امينة مخلصمة غير ميالة الى النقاش والمشاجرة .

### الاصفر

تفضل النساء المولعات بالسهرات والزهارات والظهور في الاماكن الفخبة والجديدة . وقد شاع اتخاذ هذا اللون رمزا « للغمرة » ، على انه من الالوان المحببة لدى ٧٠٪ من الرجال .

### الاسود

يدل على ميل صاحبه الى التشاؤم والعبوس . وقد يكون تكرار

استعماله هو العلة في ذلك . والواقع ان ٩٠٪ من الرجال لا تعجبهم المرأة في هذا اللون الحزين .

### السوردي

تميل النساء المبغرات الى تخير هذا اللون ، واكثرهن تنتهي حياتهن بالفقر لانهن مجازفات بمقامرات ، وليس لديهن جلد على الاستمرار في العمل . على ان ٥٠٪ من الرجال يحبون هذا اللون .

### الرصاصي

تختاره عادة النساء الحذرات اللواتي يتحاشين التبادي في ابداء آرائهن وتراهن لا يرفضن شيئا من اول وهلة ولا يرحبن به . اما الرجال فمكتثرا ما ينعتن الميالات الى هذا اللون بالكآبة وخمود العاطفة .

### الازرق

هو لون المناضلات للحصول على الحرية والاحتفاظ بها بأي ثمن كان . وهن ذوات شعور مرفه ، قابلا للمسايرة ، كما انهن في بعض الاحيان « رومنطيقيات » ينظرن الى الحياة الخالية من الموسيقى والفرح والحسب نظرة استهتار .

## الرجل يفضح صوره بما يعترف !

اغلبية النساء يعتقدن ان الرجال لا يتقدمون في السن ، ولكنهم يتغون  
اطملا من الناحية العاطفية . وذلك بجانب الصواب . فالرجل صوره من  
عمر افكاره وكراته . وما يلفت به يفضح صوره .  
ولميا يلي نضع امام بنات حواء جنودا يفتح لهم الاستمتاع بواسطته  
بتقدير اعمار اخوتهم وآبائهم وازواجهم . وسيجدن الكثيرين من الذين  
عمرهم ٦٥ سنة مثلا اقل من ابن العشرين !!!

هو يقول	في سن العشرين	في سن الخامسة والثلاثين	في سن الخمسين	في سن الخامسة والستين
عن الذهب	انه كل شيء	انه عظيم مع الفتاة المثالية	لا حيل له	انه كل شيء
عن الزواج	انه حسن للكثيرين	انه كل شيء	انه يعده الشرب	انه افضل شركة
عن الاولاد	يسرني انهم ليسوا اولادي	انهم يكثرون كثيرا	جملتي جدا	لا بأس بهم حيث هم
عن العمل	ينبغي ان ينجز	انه للرجال خاصة	انه كل شيء	اود ان اعود الى العمل
عن المال	اود ان يكون لدي بعض المال	اود لو كان لدي اكثر	لا يمتلك عمل شيء بدونه	كست عطية الى الكثر الآن
عن الشباب	النظر حتى اصبح اكبر منا	انا استمتع بجواني	يبالغون في تقدير الشباب	انه افضل ما في الحياة
عن طموحه	يحقني النجاح في كل شيء	ارغب بقيادة عمل خاص بي	أمل ان اكسب في التلاعب	احب رؤية اصدقائي يكررون

## اختبار في قيادة السيارة

اكتشف الخبراء منذ امد بعيد ان لا المهارة ، ولا جنس السائق او عمره ، لها علاقة كبيرة بالحوادث المؤسفة كما لوجهة نظر الشخص الجالس وراء مقود سيارتك . ولكي تقدّر مواقفك ، كمسائق ، اشر الى احدى الكلمات الثلاث ( دائئا — غالبا — نادرا ) الواردة بعد كل سؤال من الاسئلة الاثني عشر التالية :

- ١ — إنشعر انك شخصا الحكم الافضل بالنسبة الى السرعة التي يسمح لك بالقيادة بموجبها ؟ ( دائئا — غالبا — نادرا )
- ٢ — هل تتجاهل لوحة « ممنوع الوقوف » اذا كنت ستتوقف لفترة قصيرة جدا ؟ ( دائئا — غالبا — نادرا )
- ٣ — هل تتجاهل اشارات المرور الضوئية عندما تكون الشوارع خالية تقريبا ؟ ( دائئا — غالبا — نادرا )
- ٤ — هل تعمد الى اجتياز مغترق طرق ثانوي او مرعي بالخدمة ، مقدرا ان السائق الآخر سيتوقف ؟ ( دائئا — غالبا — نادرا )
- ٥ — اتعد سيارة أخرى تحاول تجاوزك تهر ، ثم تعمد الى مسابقتها ؟ ( دائئا — غالبا — نادرا )
- ٦ — اتحاول ان تكون اول من ينطلق عندما يسطع الضوء الاخضر ؟ ( دائئا — غالبا — نادرا )

٧ — انتبجح بعدد المرات التي خالفت فيها انظمة السير دون ان تعاتب ؟ ( دائها — غالبا — نادرا )

٨ — هل يتولاك الغضب في زحمة السير ؟ ( دائها — غالبا — نادرا )

٩ — اتبيل الى الاعتقاد ان السائقين الآخرين هم الذين يرتكبون اخطاء ومخالفات ؟ ( دائها — غالبا — نادرا )

١٠ — في اثناء القيادة ليلا ، انتتظر من السائق المقرب منك ان يعمد تبك الى اطفاء انوار مصابيح الامامية العليا ؟ ( دائها — غالبا — نادرا )

١١ — اذا لم يطفىء السائق المقرب منك ليلا ، انوار مصابيح الامامية العليا ، هل تعمد الى اعادة اضاءة انوار مصابيحك الامامية تشفيا وانتعما ؟ ( دائها — غالبا — نادرا )

١٢ — هل تضغط على الزمور اذا لم يتحرك السائق الذي يقف امامك منطلقا لدى بروز الضوء الاخضر مباشرة ؟ ( دائها — غالبا — نادرا )

### النتائج

امنح نفسك اربع نقاط لكل جواب ( دائها ) ، وتعتلين لكل جواب ( غالبا ) ، ونقطة واحدة لكل جواب ( نادرا ) ، ثم اجمع النقاط لتعرف المجموع .

تبتدر ما يكون مجموع النقاط التي حصلت عليها متدنيا ، تكون موافك في قيادة السيارة ممتازة ، وافضل من سواها . واذا حصلت على مجموع ٣٠ او اكثر فانه ينبغي لك ان تفعل شيئا لتحسين موافك وردود فعلك اثناء القيادة .

واذا لم تجب ٣٠ او اكثر ؟ ابرز هذه الاسئلة مع اجوبتك عنها كما دونتها ، الى زوجتك ( او الى زوجك في حال كون المشترك امرأة ) ، الى ابنك او ابنتك ، الى صديقك ، او الى اي شخص كان ممن يرافقونك عادة في روحتك وغدواتك في السيارة . فما هي آراؤهم ؟ !



## الفهرس

### القسم الاول — دراسات

٥	تهييد
٧	كن جيلا تر الوجود جيلا
١١	تجنب الوسواس
١٥	القلق عدونا رقم واحد
٢٠	الراحة النفسية وعلاقتها بالعمل والانتاج
٢٢	ما هي درجتك من العبقرية ؟
٣١	مواجهة النفس هي السلوك الفردي القويم
٣٨	اصدق مع نفسك
٤٥	كيف يمكنك ان تختار الوقت المناسب
٥٠	الحاجة الى التفاهم الصحيح
٥٧	كيف تساعد الصديق وقت الضيق
٦٢	استند من تجاربي
٦٦	انت اكثر شجاعة مما تظن
٧٠	الخوف : كيف نسيطر عليه

٨٠	مزية اتخاذ قرارات
٨٧	كما تفكرون تكونون — حذار من أن تترى لنفسك
٩٣	فن الإطراء والمجاملة
٩٨	فن الاصغاء
١٠٣	الكلمة الأخيرة لمن يتقن الاصغاء
١٠٧	تعلم كيف تحصر فكرك
١١١	فن المحافظة على رباطة الجأش
١١٨	سر الاحتفاظ بالبرودة وهدوء الأعصاب
١٢٤	المطالعة فمن
١٢٨	حاول أن تقرأ بسرعة أكثر
١٣٣	سيكولوجية الألوان
١٣٧	نحن والاسوان
١٤٠	النجاح عادة
١٤٥	الاقتصاد في الوقت
١٤٨	النظر إلى الحياة بجدية مفرطة
١٥٤	كيف تحدد موهبتك في الحياة
١٦٠	الثقة بالنفس
١٦٥	قيمة الصبر
١٧٠	النجاح في الحياة
١٧٤	لكي تبقى هادئا
١٧٦	تأكيدات ذاتية
١٧٧	القسم الثاني — الاختبارات النفسية
١٨١	٧ رموز تكشف ٦ أسرار في شخصيتك وسلوكك
١٨٧	الرائد ضد الطفل



- الثقة بالنفس  
 ١٩٠ هل أنت سيد اعصابك ؟  
 ١٩٢ يا هي درجة توترك ؟  
 ١٩٥ هل أنت مسرف في القلق ؟  
 ١٩٧ هل لك ارادة وعزيمة ؟  
 ٢٠٠ هل أنت الإداري الممتاز ؟  
 ٢٠٣ هل تجري وراء السراب ؟  
 ٢٠٥ هل أنت خجول ؟  
 ٢٠٨ هل تحب كسب المال ؟  
 ٢١١ هل يستلطفك الآخرون ؟  
 ٢١٤ هل أنت مزعج ؟  
 ٢١٦ يا مدى شعبيتك ؟  
 ٢١٩ هل أنت صالح لعبك ؟  
 ٢٢٢ هل أنت لبق ؟  
 ٢٢٧ هل أنت ذون جوان ؟  
 ٢٣٠ امتحن نفسك بهذا الاختبار الصحي  
 ٢٣٤ امتحان نفسياتي للوالدين  
 ٢٣٣ هل أنت مخترع ؟  
 ٢٣٦ هل تحسن استثمار عطلك ؟  
 ٢٣٨ اختبر موافقتك  
 ٢٤١ امتحن حيك للآخرين  
 ٢٤٥ هل تعتقد بالخرافات ؟  
 ٢٤٧ هل أنت امرأة متكاملة الشخصية ؟  
 ٢٤٩ سيدتي ، سيدي ، يا هو سبب سعادتكما ؟  
 ٢٥٣ سيدتي ، على مهنة زوجك تتوقف سعادتك  
 ٢٥٦

٢٥٨	الزوجان : كيف يتلایمان الشكاوى المتبادلة ؟
٢٦٣	سيداتى ، ساداتى ، اتعرفون اخطاءكم ؟
٢٦٧	سيداتى ، ماذا يتحدث الناس عنك ؟
٢٧٠	هل انت زوجة مثالية ؟
٢٧٣	اليدان تقضحان مزاج المرأة وسلوكها
٢٧٤	... والالوان تكشف شخصية المرأة
٢٧٧	الرجل يفضح عمره بها يعترف به
٢٧٨	اختبار في قيادة السيارة



## طدر حديثنا

هَذَا الْكِتَابُ

سَبِيلُكَ إِلَى السَّعَادَةِ وَالنَّجَاحِ  
يَطْمَحُ لَأَنْ يَكُونَ دَلِيلَكَ إِلَى تَنْمِيَةِ قُدْرَتِكَ  
عَلَى تَحْقِيقِ سَعَادَةٍ وَكَثْفَاءٍ أَوْفَرَ فِي هَذِهِ الْحَيَاةِ ،  
بِشَعُورِكَ بِنَوْعٍ مِنَ الْقُرْبَى مَعَ الطَّبِيعَةِ وَالْكَوْنِ .  
فَإِنِّي ذَلِكَ الْقُوَّةَ الَّتِي تَسْتَحْفُ بِالْخَسَائِرِ الْمَادِيَّةِ ،  
وَالْمَطَامِحِ الدُّنْيَوِيَّةِ .

أَمَّا النَّجَاحُ فَلَهُ ، حَسَبَ تَجَرِبَةِ اللُّورْدِ بِيْتِرْبُرُوكِ ،  
مَفَاتِيحُ ثَلَاثَةٌ ، هِيَ : الْعَمَلُ ، وَالْعَقْلُ السَّلِيمُ ، وَالصِّحَّةُ !

سَبِيلُكَ إِلَى السَّعَادَةِ وَالنَّجَاحِ  
كِتَابٌ لِجَمِيعِ الْأَعْمَارِ ، وَلِكُلِّ النَّاسِ !  
إِنَّهُ دَلِيلٌ صَادِقٌ لِحَيَاةٍ أَفْضَلَ ، وَفَلَسَفَةٍ قَنَاعَةٍ ،  
وَتَفَاهُمْ ، وَسَعَادَةٍ ، وَنَجَاحٍ !







# علم النفس في حياتنا اليومية

(دراسات واختبارات سيكولوجية)

في وضع كل واحد منا أن يغيّر حياته بنفسه !  
هذا الكتاب الذي بين يديك يكشف لك سر  
الحياة السعيدة بفضل الأساليب المحددة التي تتيح لمفتاحك  
إلى ذاتك الداخلية أن يفتح مستودعا كبيرا من الطاقة  
الخالقة ... طاقة لم تكن قط تتوقع أنها موجودة  
في داخلك .

هذا الكتاب يريك كيف تعتمد على هذه الطاقة  
الخالقة العجيبة حقاً لكي تحصل على أكثر ما ترغب  
فيه في حياتك . ونجماً حياة أفضل .

هذا الكتاب ، أخيراً ، بالدراسات والاختبارات  
السيكولوجية التي يتضمنها ، يساعدك على تنمية  
ذاتك . ومعرفة نفسك وتخصيتك معرفة أدق وأشمل ،  
وسد الثغرات فيهما .

دار الافاق الجديدة

توزيع مؤسسة هكتار للنشر والتوزيع - القاهرة